

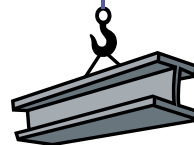
MOVICARGA

MOVIMIENTO DE CARGAS

www.movicarga.com

AÑO LII - Nº 608

Marzo 2026



SOY TECHNO

GRÚA FASSI

F2350RL-HXP

F2350RL-HXP 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

 Capacidad máx. de elevación: 142 tm

 Brazo estándar máx.: 31 m



@ info@transgruas.com

transgruas.com



LEADER IN INNOVATION

SMOPYC 2026

PABELLÓN 2 STAND B-C 19-26

📍 Feria de Zaragoza

📅 15–18 de abril de 2026



LGMG Europe B.V.

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

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

www.lgmglifts.com



RELIABILITY IN ACTION



TRANSGRÚAS CIAL, S.L.
Crt. C-17 Km 17 (Pol.Ind. El Batzacs)
08185 Lliçà de Val (Barcelona)
Telf 93 8498388 - Fax: 93 8496299
Email: info@transgruas.com
www.transgruas.com

- 4 Editorial
- 6 Entrevista a Transgrúas Cial., S.L.
- 12 La variante de Loja contará con AVE gracias al apoyo de innovadora maquinaria Liebherr de Pilotes Sánchez
- 14 Larga vida para un gigante portuario: Marítima del Principado adquiere la grúa reacondicionada Liebherr LHM 400
- 16 Adekma refuerza sus capacidades de gran tonelaje con una nueva Tadano AC 7.450-1
- 18 Palfinger refuerza su liderazgo en Smopyc 2026: un punto de encuentro con el futuro
- 20 Grupo Socage presenta Platform Service: la nueva era del servicio posventa
- 21 Vertimac sigue creciendo
- 24 La conferencia de ventas de Liebherr reunió en Alemania a sus equipos globales de ventas
- 26 200 nuevas Manitou dentro de una inversión total de 400 equipos: la apuesta firme de Manain para 2026
- 34 Grúas García, S.L. incorpora la espectacular Palfinger PK 200002 L SH
- 36 Dieci abre sus puertas a Movicarga: una fábrica diseñada para producir "a la carta", con eficiencia Kaizen y visión global
- 44 Entrevista a Toni Olivé, Sales Team Manager de Euro Auctions en España
- 48 ULMA reúne a su equipo comercial en Oñati para seguir elevando el servicio en España y Portugal
- 49 Snorkel se prepara para lanzar una tijera compacta en APEX
- 50 RB Componentes impulsa Electric Controls y pone en marcha un ciclo continuo de innovación y mejoras
- 54 Grúas y Asistencia Serrano, S.L. incorpora la nueva Palfinger PK 480 TEC
- 56 JMG Cranes y Transgruas Cial, S.L. juntos en Smopyc 2026: innovación eléctrica para la elevación industrial
- 58 Transgrúas entrega a Tabiques Costa Brava una Fassi F165A.2.24 para reforzar su flota
- 60 HELI España participa en SpainSkills 2026 apoyando el talento técnico del futuro
Kit de mantenimiento Magni TH: mayor eficiencia operativa y una ventaja económica para los concesionarios
- 62 Arbenita: Automatización de la gestión documental de máquinas y personas para reducir
- 63 IPAF actualiza la aplicación ePal con nuevas herramientas de exportación y comprobaciones previas al uso ampliadas el riesgo operativo en el sector
- 64 GAM eleva un 50% su beneficio neto en 2025 y alcanza unos ingresos de 316,1M€
- 65 United Rentals supera los 16.000 millones de dólares
- 66 bauma China 2026 en marcha: Expositores de 30 países y regiones confirman su participación
- 67 APEX e IRE 2026: cuatro motivos para reservar tu visita ya y no perderte el gran punto de encuentro del rental europeo
- 68 Multitel MX 210 en el centro histórico de Bologna
- 70 Haulotte lanza Step Up Safely, una nueva solución para trabajar con más altura, productividad y seguridad
- 72 Novedad en MAX Trailer: Abriendo nuevas dimensiones con el MAX810
- 74 Euro Auctions, Zaragoza - La subasta de febrero alcanza los 6 millones de euros y duplica los resultados interanuales
- 75 Implaser presentó en SICUR 2026 sus soluciones más innovadoras en señalización y seguridad
- 76 Grúas Cabós adquiere la Erkin ER-250.000 10+7
- 78 TII Scheuerle impulsa el desarrollo continuo del SPMT
- 80 Grúas y Transportes Emilio Aguilar, S.L. incorpora la Palfinger PK 42002 SH
- 82 Kiloutou España amplía su oferta formativa con nuevos cursos especializados para operarios y empresas, impulsados por la experiencia de Liftisa
Carlos Hernández nuevo CEO para Norteamérica de Sinoboom
- 84 Entrevista a Gabriel López (Instructor IPAF)
- 88 Renzo Pagliero, 50 años en Multitel
- 92 Grúas Lozano participa en el delicado descenso de las azucenas de la Giralda
- 94 Frontu: Cómo un concesionario de equipos de elevación multiplicó su rendimiento sin contratar más técnicos
- 96 Herbusa, S.A.U. incorpora la nueva Palfinger PK 480 TEC: Tecnología al servicio de la eficiencia
- 97 AGRUCOVAL reúne al sector en una jornada clave sobre la gestión legal de la jornada y la carga de trabajo en grúas móviles
- 98 Versalift lanza la gama V-Range, una nueva serie de 3,5 toneladas que cubre un hueco en el mercado europeo de plataformas sobre camión
- 100 CICEE Changsha 2027, una cita a tener muy en cuenta para el sector
- 101 World of Concrete 2027: una gran oportunidad para expositores y visitantes internacionales en 2027
- 102 Multitel refuerza su presencia en Portugal con Samurai – Equipment & Machinery
- 103 Trainar Semirremolques se convierte en distribuidor oficial de Meusburger, ampliando así su cartera de productos
- 104 25 años de Pramac en Murcia: cuando los números dejan paso a las personas
- 106 Academia Industrial abre 191 plazas subvencionadas para certificar soldadores MIG/MAG
- 107 Maxber Group inaugura su nueva delegación en Sevilla y refuerza su presencia en el sur de España
- 108 Magni TH obtiene las certificaciones ISO 9001 e ISO 50001: calidad y energía en el centro de su estrategia corporativa
- 109 El sector europeo de maquinaria de construcción
- 110 **ESPECIAL MANIPULADORES**
2ª PARTE: MAGNI Y FARESin
- 114 **ESPECIAL CONEXPO 2026**
- 148 NOTICIAS REVISTA ONLINE
- 172 Directorio de Firms

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 mercado pisa el acelerador pese a todo

He estado una semana en la feria de Conexpo en Las Vegas y tengo que decir que se veía la misma alegría que aquí. El sector se mueve a pasos agigantados, se mueve, y lo hace deprisa.

Pese a la incertidumbre de la guerra en Irán y todas las consecuencias que ello puede tener, el mercado sigue avanzando.

Hemos visto en Las Vegas mucha novedad para el mercado norteamericano y latino, inversión en producto y una convicción compartida de que la tecnología ya no es un añadido, sino el corazón del negocio.

Lo que hemos vivido estos días (yendo con mi hija Minimaca, la feria ha sido una maravilla), aparte de conciertos, DJs y cenas a precio de escándalo, es un mercado con ganas de seguir creciendo. Las cifras que están comunicando muchas compañías ayudan a sostener ese optimismo: todas creciendo y con perspectivas de crecimiento, aun reconociendo un contexto incierto. Terminó 2025 con un cuarto trimestre al alza y espera crecimiento en 2026. No todo es uniforme ni todos los mercados se comportan igual, pero la foto general sigue siendo claramente positiva.

En Conexpo, además, se ha confirmado algo que ya veníamos viendo desde hace meses: la inteligencia artificial ha dejado de ser discurso para empezar a convertirse en herramienta real. La propia feria colocó la IA, la automatización y la productividad entre los grandes ejes de esta edición, con demostraciones de obra conectada, equipos coordinados y un avance de robótica aplicada al trabajo en altura y a tareas repetitivas en obra. Ya no hablamos de futurismo; hablamos de soluciones que empiezan a entrar en el día a día del sector. Máquinas conectadas, y hasta un robot propio que bailaba para los asistentes.

Pero, si tengo que quedarme con una idea dominante de la feria, diría que se la han llevado los sistemas conectados. Stand tras stand, la conversación giraba alrededor de telemática, gestión de flotas, mantenimiento predictivo, trazabilidad, datos en tiempo real y toma de decisiones más inteligente. Conexpo dedicó incluso parte de su programa a cómo los sistemas conectados están ayudando a escalar la automatización y a mejorar la colaboración entre obra y oficina. Y los fabricantes lo están interiorizando muy bien: desde demostraciones de equipos conectados en obra hasta plataformas específicas para servicio técnico o soluciones telemáticas de gestión de flota.

Tanto en lo político como en lo empresarial, no me cansaré de decir que la política va por un lado, y los empresarios por otro, así ocurre en muchos países de Latam. Mis amigos mexicanos me confirman que quien mueve el país como ocurre aquí, son los empresarios, los trabajadores y todo el que quiera empujar para avanzar.

En España el endiosado presidente va de pobrecito con una afección cardiaca, sacando otra cortina de humo para buscar el “odie”, y al-

zándose como Teresa de Calcuta a nivel internacional. Hasta lo proclaman en Hollywood. El actor que hace de Hulk ha dicho que ojalá ¡¡Pedro Sánchez fuera presidente de Europa. HUUUUULK!!! Si tienes pelotas ven y llévatelo!!!! To pa ti!!! Te lo llevas, convences a tu amigo tiritero de Bardem y su esposa, que se ve que son igual de hipócritas que tú, le montáis una sauna, y que os la lleve él con la mujer. Plan sin fisuras. Pero por Dios, Hulk, dedícale a luchar con Aliens y deja de opinar sin criterio de una persona que ni conoces un 1% de su oscuro recorrido. Y si no te gusta lo que te decimos los españoles de las chorradas que sueltas, ya sabes, a “llorar a la llorería” de los superhéroes.

Aquí las empresas de alquiler están a tope, pero a tope de verdad, con el acelerador pisado a fondo. El mercado español sigue mostrando crecimiento y madurez, y en encuentros recientes del sector se ha insistido en la fortaleza de la demanda, el peso creciente de la digitalización, la exigencia en seguridad y la importancia de máquinas cada vez más conectadas y especializadas. Todo apunta a que esta inercia va a seguir, porque el alquiler está siendo cada vez más estratégico para los clientes y más profesional para las propias empresas.

La parte menos atractiva de la IA es lo atontada que sigue haciendo a la población mundial, la IA te resume, te escribe, te inventa, te dice que piensa por ti, y tú te dejas llevar. En Estados Unidos están quitando de las aulas los relojes analógicos porque ya los niños no saben leer la hora en este tipo de relojes, tristísimo. Yo los ponía en números romanos, y el que no supiera que hora es, no salía al recreo.

El tren de la IA hay que tomarlo si o si, pero no dejemos de leer, de interactuar o de vivir momentos en el sector que nos hacen grandes. Eso no significa que no haya nubes en el horizonte. Las hay. La incertidumbre geopolítica sigue ahí, igual que la presión regulatoria, los aranceles en algunos mercados y una cierta prudencia en determinadas regiones. Los propios fabricantes lo reconocen en sus resultados y previsiones. Pero, siendo honestos, de momento esa incertidumbre no ha frenado el pulso comercial que hemos visto, ni en la feria ni en buena parte de los mercados que seguimos cada día. Habrá que esperar y ver cómo evolucionan los próximos meses, porque este entorno cambia rápido. Pero hoy, la realidad es que el sector sigue invirtiendo, sigue innovando y sigue vendiendo.

Así que, seamos optimistas, creamos en un buen futuro y sigamos disfrutando de este gran sector.

Siguiente parada Smopyc. Otra feria que me encanta. Pasar por nuestro stand Pabellón 2 - Stand E 54 y haceros un selfie, conmigo o sin mí, porque los protagonistas sois vosotros, los que ponéis cada día vuestro granito de arena para que seamos un sector no sólo imprescindible, sino imparables.

FUERZA Y HONOR

The image features a large blue banner in the top left corner with the 'ROXU GRUPO' logo. The background is a photograph of a dam with a bridge. Several trucks are crossing the bridge; one in the foreground is a white truck with 'ROXU' and 'ASTURIAS' branding, pulling a multi-axle trailer. Another truck further back is carrying a large piece of industrial machinery. The dam's spillway is visible on the right, with water cascading over it. In the distance, a cable-stayed bridge and a town are visible under an overcast sky.

ROXU GRUPO

gruporoxu.com

985 79 36 36



ENTREVISTA **A TRANSGRÚAS**

KAREN TRENZANO

DIRECTORA DE MARKETING

Transgrúas Cial: innovación, especialización y servicio integral como ejes para Smopyc 2026

Transgrúas como siempre traerá a Smopyc un stand repleto de novedades y de todos los preproductos que representan: Fassi, Jekko, JMG, CELA, De Angelis y Almac.

Veremos nuevos modelos de gran capacidad, soluciones eléctricas en pleno crecimiento y una fuerte apuesta por el servicio postventa, algo en lo que Transgruas siempre invierte mucho.

Estáis todos invitados a pasar por su stand en Zaragoza, donde todo el equipo de Transgruas os recibirá encantados.

Hoy hablamos con Karen Trenzano sobre los objetivos en feria, las tendencias que están



SMOPYC ES UNA OPORTUNIDAD EXTRAORDINARIA PARA REFORZAR EL CONTACTO CON GRUISTAS Y PROFESIONALES DEL SECTOR, PRESENTAR LAS NOVEDADES DE NUESTRAS MARCAS Y DEMOSTRAR NUESTRO COMPROMISO CON LA ELEVACIÓN.

MOV.- ¿Qué mensaje os gustaría que se llevara el visitante tras pasar por vuestro stand: en qué sois “diferentes” como socio?

Queremos que nos perciba como un socio capaz de ofrecer soluciones integrales para cualquier necesidad de elevación y manipulación de cargas. Con los años hemos ampliado de forma significativa nuestra cartera de productos y estamos muy satisfechos con la variedad y calidad de los equipos que suministramos.

MOV.- ¿Tenéis pensado organizar alguna acción especial durante la feria (presentación, cóctel, demostraciones programadas, encuentros con clientes, etc.)?

Sí, vamos a participar en la II Competición de Futuros Profesionales de Maquinaria y Elevación, una iniciativa impulsada por AFUPRO que reúne en un mismo pabellón a empresas del sector y a estudiantes de Formación Profesional.

redefiniendo el mercado y el refuerzo interno que están llevando a cabo para acompañar el crecimiento del sector.

Desde la potente Fassi F2350 Techno hasta la sofisticación creciente en transporte especial, pasando por el auge de equipos eléctricos para trabajos en interiores, Transgrúas muestra en Zaragoza no solo máquinas, sino estructura, equipo y visión de futuro.

Con 48 años de trayectoria, la compañía afronta 2026 con confianza y ambición.

MOV.- Karen, participáis en SMOPYC 2026 con un enfoque muy potente. ¿Qué objetivos os marcáis este año en la feria: venta directa, leads cualificados, visibilidad de marca, fidelización...?

Nuestro principal objetivo es reforzar el contacto con gruistas y profesionales del sector de la elevación, incorporando también a los nuevos actores que están entrando en el mercado. SMOPYC es una oportunidad extraordinaria para presentar las novedades de nuestras marcas, aumentar su visibilidad y demostrar, en un entorno presencial, nuestro compromiso con el sector.

MOV.- ¿Qué veremos exactamente en vuestro espacio de SMOPYC por marcas



(demos, máquinas “estrella”, novedades por marcas, zona técnica, servicio post venta, etc.)?

Contaremos con una amplia zona de exposición y un área dedicada a demostraciones en vivo. Nos hace especial ilusión presentar la nueva Fassi F2350 Techno, actualmente la grúa más potente de la gama. También mostraremos varios camiones grúa, exposición de minigrúas y robots cristaleros de Jekko, grúas eléctricas JMG, grúas telescópicas Maxilift, plataformas Cela, multicargadores Almac, semirremolque De Angelis y equipo portacontenedor de gancho, además de accesorios para grúas.

MOV.- ¿Qué tipo de cliente queréis atraer especialmente en esta edición: alquiladores, carroceros, construcción, industria, energía, transporte especial...?

Nos dirigimos a todos los perfiles profesionales vinculados a la elevación y la construcción: alquiladores de maquinaria, gruistas, empresas de construcción y servicios auxiliares e industria. Aparte de grúas mostraremos equipos especializados como multicargadores Almac, robots cristaleros y grúas pick & carry.

QUEREMOS QUE EL VISITANTE PERCIBA A TRANSGRÚAS COMO UN SOCIO CAPAZ DE OFRECER SOLUCIONES

INTEGRALES PARA CUALQUIER NECESIDAD DE ELEVACIÓN Y MANIPULACIÓN DE CARGAS.

EL MERCADO DEMANDA CADA VEZ MÁS GRÚAS CON MAYOR CAPACIDAD, MÁS ALCANCE Y CONFIGURACIONES COMPACTAS ADAPTADAS A ENTORNOS DE TRABAJO CADA VEZ MÁS EXIGENTES.

En este concurso, los alumnos reciben previamente formación específica sobre los equipos y, durante la feria, deben superar una serie de pruebas prácticas que se desarrollarán en el Pabellón 9.

Transgrúas colaborará aportando un camión de 3 ejes equipado con una grúa Fassi F345RB. Dos técnicos de nuestro departamento de postventa acompañarán a los participantes, explicarán el funcionamiento del equipo y resolverán todas sus dudas antes de que realicen las pruebas.

Además, estamos organizando una celebración Transgrúas After Feria el jueves 16 a partir de las 17:30 h, con música y animación en nuestro stand.

MOV.- Empezando por Fassi: ¿qué novedades o gamas queréis destacar en SMOPYC y por qué son relevantes para el mercado español?

Presentaremos modelos montados sobre camión como la F485 (cedida por Grúas Hombrados), F545 (cedida por Grúas El Portillo), F805 Techno (cedida por Mat. Para la Construcción Simonet), F905 Techno (cedida por Grúas García), F1750 Techno (cedida por Grúas Conejero), además de grúas al suelo como la F1050 Techno, F1250 Techno y la nueva F2350 Techno. Son equipos que responden a la demanda creciente del mercado español: más capacidad, alcance y configuraciones compactas adaptadas a los entornos actuales de trabajo.

MOV.- Tras las últimas presentaciones de producto, ¿qué feedback estáis recibiendo de los clientes sobre lo que más valoran hoy en una grúa articulada: capacidad real, alcance, rapidez, electrónica, seguridad, peso, mantenimiento...?



Sobre todo, la relación entre máxima potencia de carga y menor tara del conjunto. Para el usuario final, el alcance y la precisión de movimiento son esenciales. Y en el ámbito técnico, cada vez son más relevantes la estabilidad y la electrónica avanzada.

MOV.- ¿Qué tendencias estáis viendo en demanda: más “tonelaje”, más compactas para ciudad, o equipos muy especializados para aplicaciones concretas?

Crece la demanda de grúas con mayores capacidades, más alcance, configuraciones de grúa con dimensiones más compactas y soluciones eléctricas o híbridas aptas para entornos urbanos o interiores.

MOV.- En Jekko, las soluciones eléctricas están ganando terreno. ¿Qué está impulsando más la compra: normativa/medioambiente, trabajos indoor, reducción de ruido, o simplemente eficiencia total de operación?

Principalmente, la necesidad de trabajar en interiores. La ausencia de emisiones y la reducción de ruido son factores muy valorados, especialmente en entornos industriales, centros comerciales, hospitales o aeropuertos.

MOV.- ¿Qué casos reales estáis viendo donde una minigrúa 100% eléctrica marca la diferencia?

En montajes de vidrio en interiores, mantenimiento industrial, trabajos en grandes superficies y en la rehabilitación de edificios históricos, donde el espacio es limitado y las emisiones deben ser nulas.

MOV.- ¿Qué mejoras técnicas o de usabilidad están notando los clientes en los últimos modelos respecto a generaciones anteriores?

Jekko ha invertido intensamente en mejorar la experiencia del operador: con el desarrollo de un radiomando con una interfaz de usuario intuitiva, pantalla táctil 7” IP66 para uso intensivo a bordo muestra el gráfico de carga en vivo y el área de estabilidad. El asistente interactivo a bordo apoya al operador durante el uso, mientras que el autodiagnóstico y la resolución de problemas aseguran un mantenimiento rápido y tiempos de inactividad reducidos. También con el desarrollo de más configuraciones de estabilidad, aumentando los ángulos de estabilidad por medio de un software que permite calcular niveles de es-

LAS SOLUCIONES ELÉCTRICAS ESTÁN CRECIENDO CON FUERZA PORQUE

PERMITEN TRABAJAR EN INTERIORES
SIN EMISIONES NI RUIDO, ALGO
CADA VEZ MÁS NECESARIO EN
INDUSTRIA Y REHABILITACIÓN.

tabilidad más altos, permitiendo operar con un espacio muy reducido, manteniendo una excelente capacidad de elevación. Todo ello se traduce en mayor precisión, seguridad y tiempos de inactividad reducidos.

MOV.- Sobre CELA: ¿qué gama o tipologías creéis que van a tener más tirón en España en 2026 y por qué (alcances, capacidades, peso, maniobrabilidad...)?

Sobre Cella vamos a llevar un modelo de 24 m sobre camión de 3,5 ton y nos hace particular ilusión lleva la nueva plataforma DT60 de 60 m. sobre camión de 3 ejes.

MOV.- ¿Cómo ayudáis al cliente a escoger el equipo correcto (aplicación, tipo de trabajo, entorno, frecuencia de uso) para que la inversión “encaje” desde el día 1?

Nuestro equipo comercial, altamente formado, asesora técnicamente desde el primer contacto. Escuchar al cliente es clave: a partir de sus necesidades definimos la solución que mejor se ajusta y le acompañamos durante todo el proceso, desde la selección del modelo hasta la entrega.

MOV.- En transporte especial, con De Angelis, habláis de un mercado muy orientado a proyectos singulares. ¿Qué está pidiendo el cliente hoy que antes no pedía (ingeniería a medida, plazos, documentación, trazabilidad, normativa...)?

En la fabricación de equipos para transporte especial, nuestro cliente ha pasado de buscar el equipo tradicional al mejor precio a buscar soluciones de ingeniería complejas. El cliente actual ya no se conforma con un equipo estándar; ahora exige un nivel de sofisticación y rigor documental sin precedentes.

MOV.- ¿Qué tipo de soluciones están teniendo más demanda: cama baja extensi-

ble, configuraciones especiales para sobredimensionadas, modularidad...?

En cada modelo se busca la optimización multidisciplinar: Se requiere una integración perfecta entre mecánica, electrónica y sistemas de control para adaptarse a cargas cada vez más pesadas y geometrías complejas.

MOV.- En modelos como el 2S37 (y similares), ¿qué puntos os piden más los clientes: maniobrabilidad, estabilidad, modularidad, alturas, radios, velocidades de operación o facilidad de mantenimiento?



En equipos como el 2S37, los aspectos que más valoran nuestros clientes son la maniobrabilidad, la modularidad y los radios de giro. Buscan soluciones que se adapten a entornos de trabajo de todo tipo, con configuraciones flexibles y capaces de maniobrar con precisión incluso en espacios reducidos. Estas características son decisivas para optimizar tiempos, aumentar la eficiencia y garantizar un manejo seguro del equipo en transportes especiales.

MOV.- En una entrevista reciente comentabais que habéis reforzado el acompañamiento técnico, sobre todo en definición del proyecto y puesta en marcha. ¿Cómo se traduce esto en la práctica para el cliente (visitas, checklists, formación, soporte remoto...)?

En la fase de venta mantenemos una reunión técnico-comercial para definir el tipo de montaje que vamos a hacer, el acabado final y los extras personalizados que el cliente requiera. Antes de la entrega se realizan todas las pruebas y se ajustan parámetros particulares siempre dentro de los márgenes de seguridad del conjunto entero. Y por otra parte hemos implementado canales de comunicación directos con departamentos clave como postventa y recambios.

**EL CLIENTE DE
TRANSPORTE ESPECIAL
YA NO BUSCA SOLO
PRECIO: EXIGE
SOLUCIONES DE
INGENIERÍA COMPLEJAS,
TRAZABILIDAD Y UN
NIVEL DE RIGOR TÉCNICO
CADA VEZ MAYOR.**





MOV.- ¿Qué mejoras concretas habéis implementado en postventa durante el último año (estructura, procesos, herramientas, personal, turnos, tiempos de respuesta...)?

En 2025 realizamos una reestructuración integral del departamento: incorporamos personal con más de 20 años de experiencia en la empresa, implantamos un nuevo sistema de atención por niveles de urgencia para garantizar respuestas ágiles y aumentamos casi al triple el número de técnicos. Además, activamos un sistema de conexión online que permite visualizar y actualizar equipos en remoto, mejorando radicalmente los tiempos de respuesta. Y por último, implementamos un registro de control de consultas para detectar consultas repetitivas o falta de formación de técnicos para tomar medidas de mejora.

MOV.- En recambios, ¿dónde está vuestro stock principal y qué plazos de entrega podéis dar en 2026 para piezas críticas?

Nuestro stock principal está en nuestra sede central de BCN.

Los plazos de entrega son: 24 horas para la Península, en pedidos recibidos hasta las 16:00 horas 48/72 horas para las Islas (Baleares, Canarias) en pedidos recibidos hasta las 15:00 horas.

Tenemos un stock de más de 4.000 referencias, para todo lo que no tengamos en stock, el plazo de entrega oscila entre 1-2 semanas en un alto porcentaje. Según la pieza se puede demorar mes o mes y medio dependiendo de nuestros proveedores.

MOV.- ¿Tenéis algunos proyectos para el 2026?

A nivel comercial & marketing asistiremos a múltiples ferias sectoriales, entre ellas Smoppyc, el Salón de la Recuperación y el Reciclaje, Fecons y Veteco.

En postventa, duplicaremos la formación para delegaciones y representantes, y mejoraremos la eficiencia del proceso de montaje. También duplicamos el equipo del departamento de diseño, clave para innovación y desarrollo de nuevos proyectos.

En el departamento de recambios, este 2026 implementaremos una plataforma web B2B, con acceso personalizado, donde cada cliente podrá consultar disponibilidad, precios y realizar los pedidos.

MOV.-¿Seguís ofreciendo grúas de segunda mano? ¿Cuántas tenéis para el mercado? ¿La demanda es mas nacional o internacional?

Sí, contamos con un área especializada cuya demanda es mayoritariamente internacional, aunque la nacional crece de forma constante. Nos hemos consolidado como referente en grúas revisadas y listas para trabajar.

MOV.- ¿Ofrecéis asesoramiento técnico real cuando el cliente pide un repuesto, o el proceso es 100% "pedido y envío"?

Depende del tipo de pieza. En muchos casos el proceso es directo, pero en otros se requiere

re asesoramiento especializado para asegurar la compatibilidad según modelo y número de serie.

MOV.- Hablando de vuestra web y canales digitales: ¿notáis que hoy el cliente llega más "informado" y exige respuestas más rápidas?

Sin duda. Internet y la irrupción de la IA han cambiado el nivel de información previo del usuario. Esto hace que sea más concreto en lo que busca y, a la vez, exija respuestas mucho más rápidas. El reto está en equilibrar esa rapidez con la precisión necesaria para equipos tan personalizados como los nuestros.

MOV.- Para cerrar: ¿cómo veis 2026 para el sector y qué pueden esperar los clientes de Transgrúas para beneficiarse de vuestros avances durante este año?

Vemos el 2026 con muy buenas expectativas, a nivel económico España es uno de los principales países de Europa, y con todas las novedades técnicas de nueva generación implementadas por nuestros proveedores, unidos a un equipo humano, con una trayectoria de 48 años, esperamos contribuir y acompañar a la estabilidad y crecimiento de nuestros clientes y amigos.



**CON 48 AÑOS DE TRAYECTORIA
Y UN FUERTE REFUERZO EN POSTVENTA,
TRANSGRÚAS AFRONTA 2026 CON
AMBICIÓN PARA ACOMPAÑAR
EL CRECIMIENTO DEL SECTOR.**

**CON MARCAS COMO FASSI, JEKKO, JMG,
CELA, DE ANGELIS O ALMAC, TRANSGRÚAS
OFRECE UNA DE LAS GAMAS MÁS
COMPLETAS DEL MERCADO EUROPEO.**

La solución para espacios reducidos

MK 120-5.1 

www.liebherr.com

LIEBHERR

Grúas móviles y sobre orugas





Una vez esté finalizado, la variante de Loja, con 19 kilómetros, de la línea Ave que une Antequera con Granada estará completa. Gracias a este nuevo enlace se evitará en el futuro que los trenes de alta velocidad circulen por el interior de la ciudad y se reducirán los tiempos de viaje en 15 minutos.

La variante de Loja contará con AVE gracias al apoyo de innovadora maquinaria Liebherr de Pilotes Sánchez

Pilotes Sánchez ha ejecutado las cimentaciones especiales del futuro viaducto de la línea de alta velocidad Antequera–Granada, en la variante de Loja, con el trabajo de las pilotadoras de rotación Liebherr LB 35, LB 36 y LB 45, además la grúa sobre orugas Liebherr HS 855, como equipo auxiliar, todas ellas de Pilotes Sánchez. El proyecto, marcado por la complejidad geotécnica del terreno, requiere de equipos de gran capacidad y tecnología avanzada para garantizar precisión, rendimiento y seguridad.

Parece que por fin el AVE de Granada será completo. Pilotes Sánchez está colaborando en la construcción de la línea de alta velocidad Antequera–Granada, en el tramo de la variante de Loja (A-92), con un despliegue de maquinaria Liebherr que está permitiendo afrontar con éxito unas condiciones geotécnicas especialmente exigentes. Así, se han encargado de realizar las cimentaciones especiales en 30 de las 32 pilas y en uno de los dos estribos de los que constará el futuro viaducto de dicha línea de alta de velocidad.

Las pilotadoras de rotación Liebherr LB 35, LB 36 y LB 45 están ejecutando pilotes de hasta 1.800 milímetros de diámetro y que alcanzan profundidades de entre 26 y 35 metros. “Por su parte, la grúa de cadenas Liebherr HS 855 da apoyo a las pilotaras de rotación, mediante la realización de trabajos auxiliares, tales como el izaje e instalación de armaduras, hormigonado del pilote o movimiento de herramientas, entre otros”, apunta José Rubio, ingeniero de Pilotes Sánchez. “Este

LA GRÚA LIEBHERR
HS 855 REALIZÓ TRABAJOS
AUXILIARES: INSTALACIÓN
DE ARMADURAS,
HORMIGONADO DEL
PILOTE O MOVIMIENTO
DE HERRAMIENTAS.

equipo es ideal para este trabajo porque tiene movimiento para introducir armaduras, tuberías tremi y realizar labores de hormigonado”, subraya Martín Pacheco, encargado de obra de Pilotes Sánchez.

El principal hándicap de este proyecto reside en que los trabajos se desarrollan sobre un terreno constituido mayoritariamente por roca de alta resistencia, lo que exige equipos con elevada capacidad de carga y un alto par de rotación. “Son máquinas potentes y la circunstancia del terreno compuesto por mármol y roca hace que sean equipos perfectos para partir este material”, asegura Martín Pacheco. “Debido a las características del terreno a perforar, casi la totalidad de la perforación se produce en roca de alta resistencia, por ello son necesarios equipos con gran capacidad de carga y con un alto par de rotación”, apunta José Rubio.

Pilotes Sánchez destaca de esta maquinaria Liebherr, que en este caso trabaja las 24 ho-

EL TRAMO DEL VALLE DEL GENIL DE LA VARIANTE DE LOJA ES EL MÁS LARGO, CON 7,7 KILÓMETROS.

MAQUINARIA QUE TRABAJA 24/7

ras del día, su potencia, fiabilidad, control de procesos y respuesta ante terrenos de gran dureza. Asimismo, resaltan el servicio postventa, gestionado por Liebherr Ibérica, un factor clave para mantener la operatividad en proyectos de alta exigencia técnica.

UN PROYECTO TÉCNICAMENTE COMPLEJO

Con una inversión de 283 millones de euros, la variante de Loja, con 19 kilómetros, de la línea Ave que une Antequera con Granada estará completa. Este proyecto se engloba en el tramo del Valle del Genil que es el más largo de dicha variante con 7,7 kilómetros. Gracias a este nuevo enlace se evitará en el fu-



En este proyecto, la maquinaria Liebherr de Pilotes Sánchez trabaja las 24 horas del día.



Las pilotadoras de rotación Liebherr LB 35, LB 36 y LB 45.1 de Pilotes Sánchez ejecutan pilotes de 1800 mm de diámetro y de hasta 35 metros de profundidad.

turo que los trenes de alta velocidad circulen por el interior de la ciudad, como ocurre actualmente, y se espera que tenga un impacto positivo en las conexiones con el exterior al reducir los tiempos de viaje en unos 15 minutos. Además, permitirá que, una vez se remodele la línea entre Almería y Granada, los almerienses puedan viajar en alta velocidad hasta Sevilla.

Para Pilotes Sánchez, “formar parte de las obras del AVE en Lorca consolida nuestra posición como empresa referente en cimentaciones especiales en España. El proyecto refuerza nuestra experiencia en trabajos de alta complejidad y la capacidad para afrontar grandes infraestructuras de ámbito nacional”, concluye Jesús Mora, director de producción de Pilotes Sánchez. La compañía dispone de 16 pilotadoras de rotación, de las cuales 12 son de Liebherr, y 6 grúas de cadenas todas ellas también Liebherr, valoradas por su fiabilidad, potencia y por un servicio postventa adecuado a las necesidades de obra.

LAS PILOTADORAS DE ROTACIÓN LIEBHERR LB 35, LB 36 Y LB 45.1 DE PILOTES SÁNCHEZ HAN EJECUTADO PILOTES DE 1800 MM DE DIÁMETRO Y DE HASTA 35 METROS DE PROFUNDIDAD.



Las pilotadoras de rotación Liebherr LB 35, LB 36 y LB 45.1, junto con la grúa de cadenas Liebherr HS 855, todas ellas de Pilotes Sánchez están trabajando en la construcción del AVE de Málaga a Granada, en su variante de Loja.



Ver video



Marítima del Principado adquiere la grúa reacondicionada Liebherr LHM 400, capaz de operar la mayoría de sus buques y reforzar su actividad de manipulación, tanto de mercancía general y granel.

Larga vida para un gigante portuario: Marítima del Principado adquiere la grúa reacondicionada Liebherr LHM 400

Al llegar al puerto de El Musel, en Gijón, en el horizonte se dibujan las siluetas de imponentes grúas frente al mar Cantábrico. Equipos que operan sin descanso con contenedores que suben y bajan, máquinas descargando material, sirenas lejanas o el sonido de motores marcan un hilo musical que nunca se detiene. Entre todas esas estructuras metálicas, hay una grúa Liebherr recién llegada, en concreto una LHM 400, que Marítima del Principado ha adquirido para darle una segunda vida. Cualquiera diría que es una grúa reacondicionada.

Hay equipos que, por su tamaño y función, se convierten en una pieza clave para medir el pulso de un puerto. La grúa móvil Liebherr LHM 400, con un alcance de 48 metros y un rendimiento de 1.200 toneladas de graneles sólidos a la hora, que hoy opera Marítima del Principado (Marprin) es una de ellas. Sin embargo, su historia no comienza con una entrega convencional, sino con un reto: darle una segunda vida a esta grúa móvil portuaria que había sufrido un siniestro y que, durante un tiempo, quedó fuera de servicio. En mayo de 2024, un equipo de Marprin se desplazó a Oporto para valorar la adquisición de este equipo, un modelo del que ya tenían otras 3 unidades. Tras muchas reuniones y valoraciones, junto con el asesoramiento

**POR PRIMERA VEZ EN ESPAÑA,
SE CULMINA CON ÉXITO EL
REACONDICIONAMIENTO
INTEGRAL DE UNA GRÚA MÓVIL
PORTUARIA: LA LIEBHERR
LHM 400 DE MARÍTIMA DEL
PRINCIPADO.**

profesional de Liebherr Ibérica, Marprin decidió apostar por la Liebherr LHM 400 reacondicionada “por la confianza depositada en un proveedor habitual y por la oportunidad de contar con una máquina altamente polivalente, capaz de operar la mayoría de nuestros buques y reforzar nuestra actividad de manipulación, tanto de mercancía general y granel”, afirma Javier Guardado, director general de Marítima del Principado.

Lejos de dar por concluida su trayectoria, se tomó una decisión poco habitual en el sector: apostar por su reacondicionamiento integral. Este proceso, que fue el primero que se ha llevado a cabo en España en una grúa móvil portuaria, exigió una coordinación mi-



Entrega oficial de la grúa móvil portuaria Liebherr LHM 400 de Marítima del Principado. Al acto acudieron representantes de Liebherr-Rostock GmbH, Liebherr Ibérica y Marprin.

PARA MARÍTIMA DEL PRINCIPADO SUPONE ALARGARLE LA VIDA ÚTIL A ESTE EQUIPO Y REDUCIR LOS COSTES OPERATIVOS Y DE IMPACTO MEDIOAMBIENTAL.

limétrica de todas las partes implicadas, conocimiento técnico y una visión compartida entre Liebherr y Marprin. El 2 de septiembre de 2024 marcó el inicio del viaje. En el puerto de Leixões, en Portugal, la grúa fue desmontada cuidadosamente. “Se retiró cada pieza con el pleno convencimiento de alar-



Reacondicionamiento integral: se revisaron todos los sistemas mecánicos e hidráulicos, se sustituyó la instalación eléctrica, se montaron nuevos frenos y se reacondicionaron bombas, acumuladores y circuitos hidráulicos. La cabina fue reparada estructuralmente, además de que se instalaron radiadores, generador, cilindros de apoyo y sistemas de admisión y escape, entre otros.

gar la vida útil de la máquina, manteniendo, en todo momento, los máximos estándares de calidad y fiabilidad”, asegura David Cano, director de la división de grúas marítimas de Liebherr Ibérica. “Contamos con una gran experiencia reacondicionando maquinaria y asumimos este proyecto como un gran desafío, por ser la primera vez que se ha llevado a cabo un reacondicionamiento de una grúa móvil portuaria en España. Para ello, hemos tenido que adaptar, incluso, las instalaciones de nuestro taller, ajustándonos a unos altos niveles de seguridad y cumpliendo con los plazos del cliente”, continúa diciendo.

Meses después, el 27 de noviembre, la Liebherr LHM 400 llegó a las instalaciones de Liebherr Ibérica, en Chiloeches, donde comenzó un trabajo meticuloso con una plena involucración del departamento de servicio técnico: descarga, limpieza profunda y desmontaje de los principales conjuntos, tales como la cabina, la unidad de potencia, las bombas hidráulicas, radiadores y estructura, con el fin de evaluar y restaurar cada engranaje del sistema. Se revisaron y ajustaron todos los sistemas mecánicos e hidráulicos, se sustituyó la instalación eléctrica, se montaron nuevos frenos y se reacondicionaron bombas, acumuladores y circuitos hidráulicos. La cabina fue reparada estructuralmente y equipada con nuevos elementos, mientras que el conjunto se protegió con aislantes renovados y un pintado integral conforme a las especificaciones de Marprin.

LIEBHERR Y MARÍTIMA DEL PRINCIPADO, UNA COLABORACIÓN ESTRATÉGICA

“Quiero agradecer a Marprin la confianza depositada en Liebherr Ibérica en este proyecto. En este caso, la grúa LHM 400 se ha reacondicionado a un nivel tecnológico superior, con importantes mejoras en eficiencia y con el fin de prolongar su vida útil”, subra-

COLABORACIÓN ESTRATÉGICA ENTRE MARÍTIMA DEL PRINCIPADO Y LIEBHERR PARA REFORZAR LA ACTIVIDAD PORTUARIA EN ASTURIAS.

ya Benjamín Garzón, responsable de servicio técnico de la división de grúas marítimas de Liebherr Ibérica. “La intervención realizada, basada en el profundo conocimiento del producto y de los estándares de calidad de Liebherr, ha permitido restablecer el equipo con plenas garantías, reafirmando el compromiso de la compañía con la excelencia de nuestro servicio postventa”, continúa diciendo.

Una vez concluida la primera fase del proyecto en el taller de Liebherr Ibérica, la grúa emprendió su regreso al puerto de Gijón, en Asturias. Allí, finalizó este inédito proceso de reacondicionamiento, con la instalación de radiadores, generador, cilindros de apoyo y sistemas de admisión y escape, así como la tensión de cables, se unieron pluma y torre y se colocaron los contrapesos. Finalmente, se activaron los sistemas de seguridad, iluminación y protección contra incendios. Las pruebas finales de traslación, giro, elevación y carga confirmaron lo esperado: la LHM 400 estaba lista para volver a operar con plenas garantías.

Actualmente, este equipo se encuentra plenamente operativo en el puerto de El Musel, iniciando una nueva etapa al servicio de Marítima del Principado y de sus clientes. Una máquina que simboliza la capacidad del sector para reinventarse y apostar por soluciones sostenibles y técnicamente ambiciosas. Fue un trabajo exigente, desarrollado mano a mano entre Liebherr y Marítima del Principado. “Se trata de una apuesta de ambas empresas por recuperar un activo que estaba en desuso y, a gracias a importantes inversiones, volver a darle una segunda vida. Con este equipo, conseguiremos, además, continuar con nuestra apuesta por la sostenibilidad”, concluye Javier Guardado.



España culmina con éxito el primer reacondicionamiento integral de una grúa móvil portuaria: la Liebherr LHM 400 de Marítima del Principado.

Adekma refuerza sus capacidades de gran tonelaje con una nueva Tadano AC 7.450-1

La empresa francesa especializada en elevación ADEKMA ha ampliado su flota con la incorporación de una nueva grúa todo terreno Tadano AC 7.450-1. Esta grúa de 7 ejes ofrece una capacidad máxima de elevación de 450 toneladas y reforzará aún más la división de grandes cargas de la compañía, ADEKMAX, apoyando su desarrollo continuo en proyectos de gran envergadura y alta exigencia técnica.

Fundada en 2004, ADEKMA cuenta actualmente con 11 delegaciones en el oeste de Francia y emplea a más de 300 personas. El grupo gestiona una flota de aproximadamente 100 grúas móviles, junto con una amplia gama de equipos de elevación, manipulación y transporte. A través de su división especializada en grandes cargas, ADEKMAX, la empresa ofrece soluciones complejas de elevación para proyectos industriales, de infraestructuras y energéticos en toda la región.

La compañía encargó su nueva grúa de 450 toneladas en una configuración full equip, que incluye plumín abatible, el sistema Sideways Superlift (SSL) autoensamblable y el sistema de cámaras Surround View. Esta completa configuración garantiza una gran flexibilidad y eficiencia en una amplia variedad de operaciones de elevación complejas.

“Para nosotros, esta inversión supone reforzar nuestra capacidad para apoyar a los clientes en grandes proyectos”, explica Frédéric Blais, fundador y director general de



De izquierda a derecha: Loïc Revert, operador de grúa de 450/700 t (ADEKMA); Olivier Roy, director comercial, Tadano; Gaétan Leroux, supervisor comercial y técnico, ADEKMAX (Grupo ADEKMA); Frédéric Blais, fundador y director general, Grupo ADEKMA; Nicolas Darada, operador de grúa de 450 t (ADEKMA); Régis Messé, director del centro de Nantes (ADEKMA).



ADEKMA. “La AC 7.450-1 combina unas dimensiones compactas con una gran capacidad de elevación, algo especialmente importante para las operaciones exigentes que gestiona nuestra división ADEKMAX”.

La nueva grúa se destinará principalmente al mantenimiento de aerogeneradores, a proyectos de instalación y mantenimiento industrial, y al desmontaje de grúas torre a grandes alturas y con radios de trabajo largos. Estas

aplicaciones requieren elevadas capacidades de elevación, gran alcance y máxima fiabilidad, factores clave en el enfoque de trabajo de ADEKMA.

Con esta última inversión, ADEKMA continúa con su estrategia de renovar y ampliar regularmente su flota para responder a las cambiantes exigencias del mercado, manteniendo al mismo tiempo un alto nivel de servicio y experiencia técnica.





© Tadano Ltd. 2020

MÁS LARGO, MÁS ALTO, MÁS LEJOS

La Tadano AC 5.250L-2 marca un nuevo estándar con su pluma principal de 79 metros, la más larga de su clase, y una longitud del sistema de hasta 109 metros. Esta grúa destaca en aplicaciones urbanas, como la elevación de cargas pesadas en edificios altos por encima de obstáculos y además es ideal para el montaje de grandes grúas torre. Su momento de carga de hasta 736 toneladas metro y sus extensiones automontables aseguran versatilidad y eficacia inigualables.

Características innovadoras como el sistema de control IC-1 Plus y el sistema Surround View opcional brindan precisión y seguridad en cada tarea. En combinación con sus excepcionales configuraciones de transporte y un motor respetuoso con el medio ambiente, la AC 5.250L-2 está construida para ofrecer eficiencia, fiabilidad y un funcionamiento sostenible.

Reaching new heights

www.tadano.com

Palfinger refuerza su liderazgo en Smopyc 2026: un punto de encuentro con el futuro

La participación de PALFINGER en SMOPYC 2026 será una oportunidad para clientes, profesionales y partners de conocer de primera mano cómo la compañía está transformando los desafíos del sector en oportunidades, combinando innovación tecnológica, proximidad al cliente y liderazgo de mercado.

PALFINGER Ibérica, distribuidor oficial en España y Portugal del grupo austriaco PALFINGER, estará presente en una nueva edición del Salón Internacional de Maquinaria de Obras Públicas, Construcción y Minería SMOPYC 2026, que se celebrará en la Feria de Zaragoza. Como uno de los líderes mundiales en soluciones de elevación, PALFINGER aprovechará su participación en SMOPYC 2026 para mostrar su apuesta por la innovación, la eficiencia y la sostenibilidad, enmarcada dentro de su nueva estrategia corporativa “Reach Higher – Estrategia corporativa 2030+”, que marca el rumbo de la compañía para los próximos años.

REACH HIGHER – ESTRATEGIA 2030+: ELEVANDO EL VALOR PARA EL CLIENTE

Con esta estrategia, PALFINGER da un paso más en la evolución de su modelo de negocio, anticipándose a los cambios del mercado y actuando de forma proactiva en un entorno cada vez más exigente y dinámico. Bajo el lema “Reach Higher”, la estrategia se apoya en tres grandes direcciones estratégicas:

- Dando un valor añadido para el cliente, transformando sus necesidades en soluciones de elevación perfectamente integradas a lo largo de todo el ciclo de vida del producto.
- Impulsando un crecimiento rentable y equilibrado, apoyado en una sólida presencia global, una amplia gama de productos y una clara orientación hacia mercados en crecimiento.
- Alcanzar la excelencia en la ejecución, mediante procesos eficientes, digitalización, calidad, productividad y un servicio de primer nivel.

Esta estrategia refuerza el compromiso de PALFINGER con su promesa de marca “Lifetime Excellence”, basada en ofrecer mejores productos, mejores soluciones y un mejor servicio, hoy y en el futuro.

EQUIPOS DESTACADOS DE PALFINGER EN SMOPYC 2026

En esta edición de SMOPYC, PALFINGER presentará una selección de equipos representativos de su liderazgo tecnológico y su orientación a soluciones de alto rendimiento para distintos sectores.

La creciente complejidad en las áreas de aplicación exige grúas hidráulicas capa-



La Revolucionaria Gama TEC: PALFINGER presenta en SMOPYC su revolucionaria gama de grúas hidráulicas articuladas, cuya ingeniería avanzada les sitúa en una posición líder del mercado como proveedores de soluciones premium.

ces de ofrecer máxima precisión y sensibilidad en cada maniobra. En respuesta, la Gama TEC de PALFINGER se presenta como la solución ideal, reuniendo modelos potentes diseñados para operaciones especializadas. Esta gama revolucionaria redefine el rendimiento de las grúas articuladas, combinando ingeniería avanzada, control inteligente y una precisión excepcional que eleva los resultados en cualquier operación. Los modelos más destacados de la Gama TEC que estarán presentes en la feria son: PK 1650 TEC, PK 1050 TEC y PK 580 TEC.

OTROS MODELOS: GAMA SH HIGH PERFORMANCE - PK 200002 L SH

Diseñada para ofrecer la máxima potencia, resistencia y control, la PK 200002 L SH es la grúa de gran alcance definitiva para grandes proyectos industriales y de infraestructura.

PLATAFORMAS AÉREAS - P 200 AXE-E PLUS

Una plataforma compacta de doble articulación montada sobre camión, ideal para trabajar en espacios reducidos. Incorpora controles eléctricos multifunción que aportan precisión y comodidad.

GRÚAS DE RECICLAJE EPSILON Y POLIBRAZOS - Q170Z 95 TR + HT20TEC

Un conjunto diseñado específicamente para aplicaciones exigentes en manejo de reciclaje, con polibrazo telescópico, que ofrece una versatilidad excepcional, con un sistema deslizante y articulación opcional para manejar diferentes longitudes de contenedores con facilidad.

GRÚAS SOBRE ORUGA BG LIFT - M400 DIÉSEL + ELÉCTRICA ENCHUFABLE Y BG LIFT M250 ELÉCTRICA

MUCHO MÁS QUE PRODUCTOS

Durante la feria también se presentará una oferta integral de servicios:

- Recambios originales
- Mantenimiento y asistencia técnica especializada
- Soluciones digitales
- Red de soporte para maximizar la disponibilidad de los equipos

PALFINGER Ibérica invita a todos los visitantes de SMOPYC 2026 a acercarse a su espacio expositivo y descubrir cómo, junto a sus clientes y colaboradores, la compañía sigue llegando más alto.

PALFINGER



SMOPYC 2026

14 A 17 ABRIL

14 TO 17 APRIL

Stand AES21 – Zona exterior
VISITANOS



PALFINGER.COM

Grupo Socage presenta Platform Service: la nueva era del servicio posventa

Grupo Socage, reconocido entre los principales líderes internacionales en la fabricación y distribución de plataformas aéreas de hasta 100 metros, presenta Platform Service, el nuevo servicio posventa dedicado a las marcas Socage, Socage Raptor y CTE. Socage Customer Service ha sido renovado y transformado, cambiando su nombre a Platform Service, un paso estratégico hacia la ampliación de la experiencia, la estructura y la visión que caracterizan hoy al Grupo Socage.



CON PLATFORM SERVICE, EL GRUPO SOCAGE CONSOLIDA SU PAPEL COMO SOCIO ESTRATÉGICO, CAPAZ DE APOYAR A LOS CLIENTES NO SOLO EN EL SUMINISTRO DE PLATAFORMAS AÉREAS, SINO TAMBIÉN EN SU GESTIÓN A LO LARGO DEL TIEMPO.

La creación de Platform Service es la expresión concreta de un proceso de desarrollo que ha llevado al Grupo a consolidar su presencia internacional y ampliar su cartera de marcas. En este contexto, el servicio posventa también evoluciona para responder de manera aún más estructurada, eficiente y especializada a las necesidades del mercado, manteniendo como enfoque principal la calidad, la seguridad y la continuidad operativa para los clientes.

Operando desde su sede en Sorbara di Bormporto (MO) y su oficina en Monterotondo (RM), Platform Service garantiza una presencia organizativa sólida y extendida en todo el territorio, apoyando la red nacional e internacional.

Platform Service ofrece un soporte constante y personalizado, combinando competencias técnicas y digitales altamente especializadas con herramientas y recursos diseñados para garantizar intervenciones rápidas y eficaces. Gracias a la asistencia remota y al VRA (Videollamada con Realidad Aumentada), los

clientes pueden contar con apoyo inmediato estén donde estén, reduciendo los tiempos de inactividad y optimizando la gestión operativa. Cuando es necesario, la intervención in situ asegura una presencia directa y cualificada, capaz de abordar y resolver con prontitud cualquier problema técnico.

PLATFORM SERVICE OFRECE UN SOPORTE CONSTANTE Y PERSONALIZADO, COMBINANDO COMPETENCIAS TÉCNICAS Y DIGITALES ALTAMENTE ESPECIALIZADAS CON HERRAMIENTAS Y RECURSOS DISEÑADOS PARA GARANTIZAR INTERVENCIONES RÁPIDAS Y EFICACES.

La atención a la seguridad y la calidad se traduce en un servicio integral que incluye mantenimiento profesional, revisiones periódicas y gestión de certificaciones conforme a la normativa europea e internacional. La disponibilidad de repuestos originales y certificados garantiza fiabilidad y rendimiento a lo

largo del tiempo, mientras que el servicio de plataforma de sustitución permite a los clientes continuar sus actividades sin interrupciones, incluso durante mantenimientos programados o no programados. Para completar la oferta, los cursos de formación organizados por el Grupo permiten a los operadores obtener la licencia para el uso de plataformas aéreas, reforzando la cultura de seguridad y profesionalidad.

Con Platform Service, el Grupo Socage consolida su papel como socio estratégico, capaz de apoyar a los clientes no solo en el suministro de plataformas aéreas, sino también en su

gestión a lo largo del tiempo. Esta evolución da testimonio de la voluntad del Grupo de crecer junto al mercado, anticipando sus necesidades y ofreciendo una asistencia integral y eficiente, perfectamente alineada con los estándares de calidad que siempre han distinguido a Socage, Socage Raptor y CTE.

LA CREACIÓN DE PLATFORM SERVICE ES LA EXPRESIÓN CONCRETA DE UN PROCESO DE DESARROLLO QUE HA LLEVADO AL GRUPO A CONSOLIDAR SU PRESENCIA INTERNACIONAL Y AMPLIAR SU CARTERA DE MARCAS.



Vertimac sigue creciendo

Después de 15 años de crecimiento constante, la empresa continúa dando el siguiente paso con la construcción de las nuevas oficinas de VERTIMAC en Waregem, Bélgica.

El nuevo edificio ha sido diseñado para aprovechar todas las sinergias entre los distintos departamentos en un mismo espacio y, al mismo tiempo, crear la infraestructura necesaria para el crecimiento futuro.

A partir de ahora, en un mismo edificio se dispondrá de las instalaciones que VERTIMAC necesita para gestionar todas las secciones del negocio:

- **VERTIMAC** – Venta de Plataformas Elevadoras
- **ALTITOP** – Alquiler de Plataformas Elevadoras
- **PLATFORM PARTS** – Venta de Repuestos de Plataformas Elevadoras

Se espera que para 2027 todos los clientes y proveedores puedan disfrutar del nuevo espacio que la empresa está creando.



solo con un click
estabilización
automática



THE FUTURE IS NOW



Apúntate al Torneo
de Pádel de Movicarga



TORNEO PADEL

MOVICARGA



**NUEVA
FECHA**

7 MAYO

Ciudad de la Raqueta

C/ Monasterio de El Pualar, 2 - 28049 Madrid
Tfn: 91 729 79 22
www.ciudadraqueta.com

10 - 14h Competición
14h Comida

Parking en las instalaciones

Competición + Comida

80 € por pareja

Incluye agua y bebidas isotónicas
durante la competición,
comida y barra libre de cerveza

QUIERO APUNTARME
AL TORNEO

Solo comida 35 €

QUIERO APUNTARME
SOLO A LA COMIDA



SPONSORS

ALKORA
GRUPO VERSPIEREN

CORREDURÍA DE SEGUROS

MANITOU
GROUP

MAQUINZA
ALQUILER Y VENTA DE MAQUINARIA

HELI
ELEVANDO EL FUTURO

elévate
FORMACIÓN PROFESIONAL

SOCAGE
IBÉRICA

LOXAM

MULTITEL
SINCE 1911

EUROYEN
FORKLIFT

KELOUTOU
ALQUILER DE MAQUINARIA

NEW HOLLAND



Apúntate y participa en nuestro Torneo

macarenagarcia@movicarga.com



La conferencia de ventas de Liebherr reunió en Alemania a sus equipos globales de ventas

La división de grúas móviles de Liebherr celebró su conferencia anual de ventas en las instalaciones de la fábrica de Liebherr-Werk Ehingen GmbH en Alemania, una reunión clave que reunió a equipos de ventas de todo el mundo, con la destacada participación de todos los ejecutivos de ventas de América Latina (LATAM).



Equipo de ventas de la división de grúas móviles y de orugas vino a Ehingen desde todo el mundo para la Conferencia de Ventas en febrero. Entre ellos: el equipo de ventas de América Latina

La plena presencia del equipo de ventas de LATAM en la Conferencia de Ventas en Ehingen reafirma el compromiso de Liebherr con el desarrollo continuo y con el trabajo en sintonía con la estrategia, los procesos y la visión global de la empresa. El estrecho intercambio entre los participantes garantiza que los clientes latinoamericanos reciban soluciones coherentes, innovadoras y de vanguardia. La conferencia ofreció una visión profunda sobre el desarrollo de nuevas tecnologías, con especial atención al nuevo sistema de control de LICCON3 para grúas todoterreno; así como innovaciones técnicas destinadas a mejorar la seguridad, la eficiencia y el rendimiento operativo en aplicaciones existentes en toda la región LATAM.

Durante dos días, se compartieron las mejores prácticas entre los participantes, centrándose en ejemplos que reforzaron la propuesta de valor y una sólida colaboración basada en la confianza con clientes de Liebherr de todo el mundo. “Identificamos acciones exitosas que merecen ser replicadas en los diferentes mercados de América Latina”, dice Felix Musotter, responsable de ventas del mercado LATAM, y añade: “El mercado LATAM sigue mostrando un crecimiento dinámico y un gran potencial, impulsado por relaciones a largo plazo con los clientes y una fuerte demanda de soluciones de elevación fiables”.

GRÚAS Y VEHÍCULOS DE RECUPERACIÓN MISSIONREADY

Una sesión técnica dedicada en la conferencia se centró en vehículos militares de recuperación y grúas, un área en la que Liebherr ha acumulado décadas de experiencia operativa y continúa ampliando sus capacidades. La sesión subrayó cómo los requisitos de defensa en evolución están impulsando la innovación, con las fuerzas militares modernas beneficiándose de alta movilidad, plataformas de 1/3 recuperación protegidas y grúas, como la MLTB 1025-4.1 y la MLTM 1090-4.2. Diseñados para entornos operativos duros, ambos sistemas cumplen con estrictos estándares STANAG de la OTAN.

Durante una demostración en directo, los asistentes presenciaron el rendimiento de los vehículos de carga pesada, su capacidad de recuperación en el campo de batalla y las completas características de protección diseñadas para garantizar la preparación para la misión incluso en condiciones extremas. Para los mercados LATAM, estos conocimientos ponen de manifiesto el potencial de las tecnologías de grado de defensa para fortalecer las capacidades nacionales y abrir nuevas oportunidades en sectores donde la resiliencia, la movilidad y la fiabilidad operativa son factores decisivos.

SOLUCIONES Y SERVICIOS ADAPTADOS A LAS NECESIDADES DEL CLIENTE

Finalmente, se presentaron nuevos desarrollos en grúas que seguirán elevando el estándar de la industria al siguiente nivel. “Con la Conferencia de Ventas de este año, la división de grúas móviles de Liebherr consolida su estrategia en Latinoamérica, asegurando que su equipo de ventas cuente con los conocimientos, herramientas y directrices necesarias para acompañar el crecimiento de sus clientes en toda la región”, dice Felix Musotter, esperando un intercambio cercano con los clientes en la Conexpo 2026 de Las Vegas.

En la feria, el Grupo Liebherr exhibirá más de 30 exposiciones en dos stands al aire libre, incluyendo las últimas innovaciones en grúas móviles, así como en maquinaria de movimiento de tierras y construcción. Bajo el lema “Manos en el futuro”, los visitantes tendrán la oportunidad de experimentar nuevas tecnologías de primera mano y de relacionarse directamente con expertos de Liebherr. “Estamos muy deseando dar la bienvenida a nuestros clientes LATAM en el lugar y presentar soluciones adaptadas a las necesidades futuras de sus mercados”, concluye Felix Musotter.



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. Mas de l'Olí, 192. 46940 Manises (Valencia)

Teléfono: 91 152 76 44

administracionvalencia@kyorent.es

DELEGACIÓN DE CASTELLÓN

Carrer Senda Pescadors, 13. 12540 Villa-Real (Castellón)

Teléfono: 96 418 86 40

administracioncastellon@kyorent.es

200 nuevas Manitou



200 nuevas Manitou dentro de una inversión total de 400 equipos: la apuesta firme de Manain para 2026

La incorporación de 200 equipos Manitou dentro de un plan global de inversión de 400 máquinas para 2026 no es una simple operación de compra: es una declaración de intenciones. Hemos realizado una entrevista a Juli Mérida, director de Manain y a Joao Hébil, director de Manitou en España, y en ambas entrevistas se refleja una visión compartida de futuro basada en la renovación constante,

la eficiencia operativa, la disponibilidad inmediata y la mejora continua del servicio. Manain no solo amplía flota; refuerza su capacidad para dar una respuesta más rápida, más fiable y más especializada a un mercado cada vez más exigente, mientras Manitou consolida su papel como socio estratégico capaz de acompañar ese crecimiento con producto, postventa, conectividad y soporte técnico.



Lo relevante de esta operación no está únicamente en el volumen, sino en lo que representa. Por un lado, Manain reafirma su compromiso con una flota moderna, segura y preparada para responder tanto al alquiler como a la venta, incorporando equipos de alta rotación y gran demanda, como manipuladores telescópicos, plataformas articuladas y carretillas todoterreno. Por otro, Manitou demuestra que hoy ya no basta con vender máquinas: el verdadero valor está en ofrecer una solución integral donde la fiabilidad del producto, la rapidez en recambios, la formación técnica, la telemática y la cercanía del equipo local marcan la diferencia.

Ambas entrevistas también dejan entrever una evolución clara del sector: los grandes alquiladores buscan reducir tiempos muertos, mejorar el coste total de propiedad, anticiparse a las exigencias de seguridad y avanzar hacia flotas más tecnológicas y eficientes, con un peso creciente de la electrificación. En ese contexto, la decisión de Manain encaja perfectamente con una estrategia de profesionalización y consolidación. Es una inversión pensada no solo para crecer, sino para crecer mejor.

En definitiva, esta operación simboliza mucho más que la llegada de nuevas máquinas al parque de Manain. Es un paso hacia la excelencia: excelencia en disponibilidad, en calidad de servicio, en capacidad de respuesta, en gestión de flota y en visión de futuro. Y, sobre todo, es el reflejo de una alianza madura entre fabricante y cliente, construida sobre la confianza, la transparencia y un objetivo común: ofrecer al mercado soluciones cada vez más competitivas, rentables y preparadas para los retos del mañana.

El cliente opina

ENTREVISTA A JULI MÉRIDA, DIRECTOR DE MANAIN

MOV.- Enhorabuena por esta incorporación. ¿Qué representa para Manain la llegada de 400 equipos en términos de crecimiento, renovación y capacidad operativa?

Para Manain, esta operación supone un paso muy importante en nuestra estrategia de renovación continua de flota y en el refuerzo de nuestra capacidad operativa.

No es solo un crecimiento en número de máquinas, sino que también ofrecemos un par-

que moderno y actualizado. Aseguramos que nuestros clientes siempre encuentren maquinaria nueva tanto para alquiler como venta y ofrecer un mejor servicio al cliente con mejores entregas, plazos y servicio técnico y de calidad.

MOV.- ¿Qué necesidades os han llevado a realizar una compra de este volumen: ampliación de flota, renovación, nuevas delegaciones, aumento de demanda, ¿nuevos segmentos...?

La motivación principal ha sido la renovación de la flota, algo que forma parte de nuestro



No es solo crecer en número de máquinas:
es asegurar que
nuestros clientes
siempre encuentren
una flota moderna,
disponible y preparada
para trabajar.





La disponibilidad inmediata de maquinaria se ha convertido en uno de los factores clave para competir en el mercado actual.

ADN como alquiladores: queremos que el cliente tenga siempre acceso a maquinaria nueva o seminueva.

Además, el crecimiento en los últimos 5 años donde hemos pasado de 2 a 4 delegaciones y el aumento de la demanda del sector, requieren más equipos para dar servicio a la zona.

En cuanto a la venta, siempre buscamos un equilibrio entre nuevo-usado para poder cubrir diferentes necesidades estratégicas o puntuales.

MOV.- ¿Desde cuándo trabajáis con Manitou? ¿Cómo ha evolucionado la relación?

Trabajamos con Manitou desde hace años cuando era una marca poco conocida a nivel nacional en plataformas aéreas. A lo largo de estos años hemos mantenido una relación constante y sólida, incorporando también manipuladores y realizando grandes compras en distintos momentos clave, incluso en etapas complicadas como el post-Covid. La relación ha evolucionado hasta convertirse en una colaboración estratégica, basada en la confianza, el servicio y la calidad del producto.

MOV.- ¿Qué factores han sido decisivos para apostar por Manitou en esta operación?

En conjunto, Manitou nos ofrece una combinación muy equilibrada de rendimiento, coste total y soporte técnico. Entre estos factores tenemos principalmente, la variedad de producto, la fiabilidad de este, muy consolidado en el mercado, la cercanía de su servicio en Europa ya que nos facilita y garantiza un soporte y recambios con rapidez. La buena oportunidad de coste, el valor residual que ofrece y el bajo número de averías que produce.

MOV.- ¿Qué tipologías de equipos habéis incorporado?

Para este 2026, la gran novedad son los 60 manipuladores telescópicos de 6, 13 y 18 metros de altura de elevación. En especial esta gama de 18 metros que es nueva en nuestro parque y que ya está teniendo una fuerte aceptación. También destacan las carretillas 4x4 y las plataformas articuladas diésel y eléctricas entre los 12 y los 20 metros.

Este conjunto nos permite cubrir la mayoría de las necesidades de nuestros clientes en diferentes fases de las obras, así como en trabajos de mantenimiento industrial o logística.

MOV.- ¿Hay algún modelo “estrella”? ¿Cuál será el más demandado?

Sí claro. Destacamos la gama de manipu-

ladores en general por su aceptación y demanda en el mercado. En plataformas, la gama de articuladas diésel es solicitada por su calidad y el equipamiento que incorporan de serie.

MOV.- ¿Para qué prevéis destinar principalmente estos equipos: venta o alquiler?

La operación está pensada para ambos canales. Una parte muy importante reforzará el alquiler, garantizando disponibilidad inmediata y la otra parte, destinada a venta, para dar respuesta inmediata a clientes con necesidades de renovación o ampliación, y que no son flexibles a otros plazos de entrega que pueden encontrar en el mercado.

MOV.- ¿La entrega ha sido en una sola fase o escalonada?

La entrega se está realizando de forma es-





calonada, por sentido común tanto del fabricante como por nuestra parte. Aunque tenemos unos procesos internos muy optimizados, gestionar la entrada de casi 200 máquinas en 3 meses representa un esfuerzo y coordinación tanto para Manain como para Manitou.

MOV.- ¿Cómo se organiza internamente la incorporación para que estén “rent-ready” tan rápido?

La mayor parte del trabajo es logístico y documental: gestión del transporte hasta nuestras delegaciones, de las fichas técnicas, certificados CE, seguros y altas internas. Todo esto en coordinación constante con el equipo de Manitou.

A nivel técnico, cada máquina pasa un checklist para confirmar que funciona correctamente, y en un máximo de 2 días pueden estar operativas para la venta o el alquiler.

Con los años hemos conseguido optimizar el proceso interno de alta de nuevos productos y ser muy eficientes. Solo este año nos llegan 400 máquinas (en 3 meses) que hay que incorporar sin perjudicar la operativa diaria y consiguiendo que estén disponibles en tiempo récord.

MOV.- ¿Qué importancia tiene la estandarización de flota?

Para Manain nunca ha sido un objetivo. Somos una empresa multimarca que siempre trabajamos con fabricantes reconocidos. Además, estos mismos fabricantes nos facilitan formaciones para que nuestro equipo técnico esté siempre actualizado. Al trabajar con varias marcas conseguimos tener un equipo multidisciplinario que se adapta a las peculiaridades de cada fabricante.

MOV.- ¿Qué mejoras esperáis en mantenimiento y disponibilidad?

Con estas adquisiciones nuevas esperamos más disponibilidad y variedad para el cliente. Específicamente, con la incorporación de 60 manipuladores, queremos aumentar la capacidad y mejorar la respuesta en momentos de alta demanda.

Además, con la renovación de maquinaria perseguimos consolidar nuestros estándares de calidad en taller. Uno de los datos más significativos es el mantenernos en la ratio de una avería de primer día por cada 200 contratos de alquiler, que es un indicador directo y que va a la vena en satisfacción del cliente.

MOV.- ¿Cómo gestionaréis la formación de operadores y técnicos?

En Manain siempre combinamos formación interna -que realizamos de forma habitual- con la formación impartida por fabricantes, en este caso con Manitou, especialmente para presentar novedades y actualizaciones técnicas. De este modo, garantizamos que los técnicos conocen perfectamente el funcionamiento de los equipos. Ahora mismo contamos con un equipo base muy sólido



Esta operación refleja la profesionalización del sector y la apuesta por flotas más modernas, tecnológicas y eficientes.



La fiabilidad y la simplicidad de uso son claves en el alquiler: una máquina que no se avería es la más rentable.

con una media de 15 años de experiencia. Éste es uno de los valores de nuestro equipo técnico.

MOV.- ¿Qué papel juega el servicio post-venta del fabricante en la decisión de compra?

Aunque seamos nosotros los que directamente damos el servicio directo al cliente, se agradece que el fabricante responda con rapidez. Es fundamental. Valoramos especialmente la rapidez en la gestión de garantías, la agilidad en la asistencia técnica y de recambios en garantía.

MOV.- En recambios, ¿qué es lo más crítico para Manain?

La disponibilidad inmediata y la rapidez logística, para evitar que la máquina esté parada más tiempo del necesario. También valoramos un buen asesoramiento técnico, necesario para resolver incidencias con precisión.



**La renovación continua
de flota forma parte
del ADN de Manain
como empresa
de alquiler.**

MOV.- ¿Los nuevos equipos se integran en vuestra estrategia de digitalización?

Los nuevos equipos llevan incorporada la telemetría. Parece que de momento en España no se está explotando mucho si lo comparamos con países como Estados Unidos o Inglaterra con mercados del alquiler muy maduros. No tenemos duda que esta tendencia irá cambiando en los próximos años, donde además la irrupción de la IA también irá ganando protagonismo en el sector.

MOV.- ¿Qué ventajas notará el cliente final?

Nuestros clientes habituales ya están acostumbrados a trabajar con una flota renovada, por lo que el nivel de calidad se mantiene. Aun así, notaran más disponibilidad de equipos, mayor variedad de modelos y la fiabilidad y rendimiento de la marca Manitou.

MOV.- ¿Cómo encaja esta operación en vuestra estrategia 2026?

Refuerza nuestra posición en alquiler y venta, acompañando el crecimiento del mercado. Esta operación nos permite afrontar con solvencia la creciente demanda de maquinaria moderna y segura. Es una operación alineada con nuestros objetivos de consolidación y especialización en nuestras zonas de actividad.

MOV.- ¿Qué tendencias del mercado han influido en la inversión?

Las exigencias en seguridad, la tendencia hacia la electrificación, la búsqueda de máquinas y la necesidad de rapidez en las entregas. Esta renovación de maquinaria nos permite anticiparnos a todas ellas.

MOV.- ¿Qué expectativas tenéis para los próximos 12 meses?

Con esta operación esperamos una alta demanda de los equipos y una rotación que nos permita dar cobertura a todo tipo de proyectos tanto de alquiler como de venta, gracias a la disponibilidad y entrega inmediata.

MOV.- Para cerrar: ¿qué destacaríais de la relación con Manitou y qué pasos os gustaría dar juntos?

Destacamos la buena relación mantenida con la marca, a lo largo de los años, basada en confianza mutua, comunicación cercana y calidad de servicio.

De cara al futuro, nuestro objetivo es seguir creciendo juntos, incorporando nuevas soluciones, explorando nuevas tecnologías y manteniendo el enfoque en la calidad y la satisfacción del cliente.



**La decisión se basa
en un equilibrio claro:
rendimiento, coste
total de propiedad y un
soporte técnico fiable.**



Manitou al lado de sus clientes

**ENTREVISTA CON JOÃO HEBIL,
DIRECTOR GENERAL DE MANITOU
ESPAÑA: ALIANZA ESTRATÉGICA
MANITOU & MANAIN**



MOV.- João, enhorabuena por esta operación. Para empezar: ¿qué representa para Manitou España la venta de 200 equipos a Manain en términos de confianza y posicionamiento en el mercado?

Muchas gracias. Esta operación es un hito histórico, que reafirma nuestra posición de liderazgo en el mercado ibérico. Representa, sobre todo, una validación rotunda de nuestra propuesta de valor. Que un referente del alquiler como Manain confíe en nosotros para una renovación de este calibre demuestra que Manitou no solo ofrece máquinas, sino una rentabilidad y una fiabilidad que los grandes alquiladores necesitan para competir al más alto nivel.

MOV.- ¿Desde cuándo trabajáis con Manain? ¿Cómo se inició la relación entre ambas compañías?

Nuestra relación con Manain no es nueva; es el fruto de años de trabajo conjunto. Empezó como muchas grandes alianzas: con una primera prueba de producto donde pudieron comprobar la robustez de nuestras máquinas. Desde entonces, hemos crecido de la mano, entendiendo que sus retos de expansión son también los nuestros.

MOV.- ¿Dirías que esta colaboración se ha ido consolidando año tras año? ¿Qué hitos o momentos han reforzado especialmente la relación?

Sin duda. La consolidación ha sido orgánica y sin olvidar que la pandemia nos ha supues-

to un periodo de obstáculos. El hito clave ha sido la capacidad de Manitou para responder no solo en el momento de la venta, sino en el soporte postventa y en la adaptación a sus necesidades de flota. Esta operación es la culminación de esa confianza mutua construida día a día.

MOV.- ¿Qué necesidades concretas de Manain han impulsado esta adquisición tan importante?

Manain está en un proceso de expansión y profesionalización muy ambicioso. Esta adquisición responde a una combinación de factores: una renovación profunda de flota para mantener los estándares de edad media baja, el soporte a sus nuevas delegaciones y la entrada en sectores que demandan equipos con mayores prestaciones tecnológicas y menores emisiones.

MOV.- ¿Qué tipología de equipos han adquirido? ¿Podéis detallar modelos o gamas si es posible?

Es un lote muy equilibrado que cubre las necesidades del alquiler. Incluye una apuesta importante por la elevación de personas (plataformas articuladas y telescópicas ATJ/AETJ/TJ), que está teniendo una acogida espectacular, la incorporación de nuestras versátiles carretillas todo terreno MC y como no podría dejar de ser también nuestra gama de manipuladores telescópicos MT (especialmente los modelos de 6 a 18 metros).

“
La conectividad
permite pasar de una
gestión reactiva
a una gestión proactiva
de la flota.”

“

Nuestro objetivo es
que la máquina no
pare: disponibilidad,
mantenimiento sencillo
y alto valor residual.

MOV.- Dentro del lote, ¿hay algún equipo “estrella” o especialmente representativo?

Yo destacaría las plataformas de la gama Oxygen (eléctricas) y nuestros telescópicos de 18 metros. Son equipos “estrella” porque combinan una gran versatilidad en obra con una altísima demanda en el mercado del alquiler debido a su facilidad de transporte y su excelente Valor Residual.

MOV.- ¿Cuándo se ha realizado la entrega? ¿Ha sido una entrega única o escalonada?

Dada la magnitud del pedido, la entrega se ha planificado de forma escalonada durante este inicio de 2026. Esto permite a Manain integrar los equipos en su operativa logística y comercial de manera eficiente, asegurando que cada máquina esté lista para trabajar desde el minuto uno.

MOV.- A nivel operativo, ¿qué logística y planificación requiere una entrega de este volumen?

Requiere una precisión quirúrgica. Desde la coordinación con nuestras fábricas en Francia hasta la gestión del transporte y las revisiones de pre-entrega (PDI) en nuestras instalaciones. Hemos activado un equipo dedicado para asegurar que la documentación, la conectividad y la puesta en marcha se realicen sin fricciones para el cliente.

MOV.- ¿Qué criterio seguís con un gran alquilador como Manain para definir una flota equilibrada?

Nos basamos en el TCO (Total Cost of Ownership). Buscamos un equilibrio entre polivalencia y un alto valor residual de los equipos garantizando una mínima inactividad (“que la máquina no pare”), facilidad de mantenimiento (para reducir tiempos de taller) y estandarización de componentes, lo que facilita enormemente la gestión técnica a Manain.

MOV.- En vuestra opinión, ¿qué han valorado más en esta compra?

Creo que la decisión se ha basado en el binomio “Producto + Servicio”. El rendimiento y la robustez de Manitou son indiscutibles, pero el valor diferencial ha sido nuestro servicio postventa, la disponibilidad de recambios y la conectividad que ofrecemos de serie.

MOV.- ¿Qué características de los equipos entregados marcarán la diferencia en el día a día del rental?

La simplicidad de uso para el operario final y la fiabilidad. En el alquiler, una máquina que no se avería y que es intuitiva de manejar es la más rentable. Además, la ergonomía de nuestras cabinas reduce la fatiga del operario, algo cada vez más valorado en prevención de riesgos.

MOV.- ¿Qué avances incorpora hoy Manitou que ayuden al cliente a mejorar productividad y seguridad?

Nuestros sistemas de asistencia a la conducción, el control de estabilidad activo y, por supuesto, el reconocimiento automático de implementos. Todo esto minimiza errores humanos y maximiza el tiempo de actividad de la máquina de forma segura.

MOV.- ¿Cómo estáis abordando la eficiencia y sostenibilidad en vuestra gama?

Es un pilar central. Estamos liderando la transición con nuestra gama Oxygen, que ofrece máquinas 100% eléctricas con el mismo rendimiento que las térmicas. Además, en los motores de combustión, optimizamos el consumo y los intervalos de mantenimiento para reducir la huella de carbono global.

MOV.- ¿Qué papel juega la conectividad y la telemática en una operación como esta?

Es fundamental. Los equipos vienen conectados de serie con Manitou Connected Solutions. Esto permite a Manain monitorizar el estado de la flota en tiempo real, anticipar mantenimientos preventivos y optimizar la logística. Es pasar de una gestión reactiva a una proactiva.

MOV.- Para el mercado español, ¿qué distingue a Manitou como marca frente a otros fabricantes?

Nuestra capilaridad y cercanía. Tenemos un

Las alianzas a largo plazo basadas en confianza y transparencia son hoy la mayor ventaja competitiva.

equipo local en España que entiende el mercado y reacciona rápido. No somos solo un proveedor de máquinas que llegan de fuera; somos un socio que está aquí para dar soporte técnico, comercial y financiero a pie de calle.

MOV.- ¿Qué importancia tiene la cercanía del equipo local en proyectos de esta envergadura?

Es vital. Una operación de estas no se cierra por catálogo. Requiere sentarse, escuchar las necesidades específicas de Manain y adaptar nuestra oferta. La cercanía genera la confianza necesaria para asumir compromisos de esta magnitud.

MOV.- En postventa, ¿qué estructura vais a activar para acompañar a Manain?

Activamos un plan de acompañamiento integral: formación técnica avanzada para sus mecánicos, contratos de mantenimiento

adaptados y un canal prioritario de recambios originales para asegurar la máxima disponibilidad de la flota.

MOV.- ¿Cómo trabajáis la formación de operadores y técnicos cuando se incorporan grandes volúmenes de equipos?

Realizamos sesiones de formación "Train the Trainer" y jornadas técnicas en las delegaciones de Manain. El objetivo es que su personal sea autónomo y experto en la tecnología Manitou, garantizando que el usuario final reciba siempre la mejor asesoría técnica.

MOV.- ¿Qué expectativas tenéis sobre el rendimiento de esta flota en los próximos meses?

Muy altas. El mercado demanda equipos modernos y eficientes. Esperamos una rotación intensa, especialmente en construcción de infraestructuras, proyectos energéticos y logística, donde la versatilidad de los equipos entregados es clave.

MOV.- ¿Crees que esta operación refleja una tendencia hacia flotas más estandarizadas y renovaciones más ambiciosas?

Sí, es una tendencia clara. Los alquiladores líderes están profesionalizando sus flotas. La estandarización permite economías de escala en mantenimiento y formación, mientras que las renovaciones ambiciosas aseguran cumplir con las normativas ambientales y de seguridad que exige el cliente final hoy en día.

MOV.- ¿Qué señales ve Manitou España en 2026?

Vemos un mercado maduro que valora la disponibilidad y la tecnología. Hay una presión positiva hacia la electrificación, pero sobre todo vemos un foco en la eficiencia operativa. El cliente ya no solo pregunta "¿cuánto cuesta?", sino "¿cuánto me va a producir y qué soporte tengo?".

MOV.- ¿Qué próximos pasos os gustaría seguir dando con Manain?

Seguir profundizando en la digitalización de su gestión de flota y acompañarles en sus próximos retos de expansión geográfica. Nuestra meta es que Manain vea en Manitou el socio natural para cualquier necesidad de elevación o manipulación de cargas.

MOV.- Para cerrar: ¿qué mensaje enviarías al sector sobre el valor de construir alianzas a largo plazo?

El mensaje es sencillo: en un mundo tan volátil, la estabilidad de una alianza a largo plazo es la mayor ventaja competitiva. Con el equipo de Manain no hay una relación de 'comprador y vendedor' tradicional. Existe una línea directa donde compartimos datos de telemetría y feedback real. Eso nos permite a nosotros, como fabricante, ajustar nuestra oferta de servicios casi en tiempo real. Esa complicidad técnica es lo que permite que esta entrega fluya sin sobresaltos: ellos confían en nuestro ADN de innovación y nosotros en su impecable capacidad de gestión operativa en el terreno". O dicho por otras palabras, el matiz diferencial es la transparencia.



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



Grúas García

Grúas García, S.L. incorpora la espectacular Palfinger PK 200002 L SH

Este modelo de grúa hidráulica articulada de PALFINGER se sitúa como la de mayor capacidad de elevación de la marca austríaca, combinando potencia, precisión y tecnología.

**GRÚAS GARCÍA, S.L.,
DESDE 1963, HACIENDO
MANIOBRAS EN LAS ALTURAS
PARA ELEVAR TU PROYECTO
AL MÁXIMO NIVEL**

Grúas García, S.L., con sede en Villena (Alicante), es una empresa con más de 60 años de experiencia en el sector de la elevación, construcción y transporte especializado. Desde su fundación en 1963 por D. Ángel García Serrano, la compañía ha sido sinónimo de profesionalidad, seguridad y confianza, destacando por su capacidad para adaptarse a los constantes cambios del mercado.

En 1986 nace Talleres y Grúas García, S.L.U., tomando el relevo de la empresa original e incorporando una visión renovada y una flota moderna de grúas que reflejan su compromiso con la innovación técnica y la calidad de servicio.

Con un equipo humano altamente especializado, una flota en permanente renovación y un enfoque orientado al cliente, Grúas García ofrece soluciones seguras y eficientes para cualquier tipo de obra, proyecto industrial o necesidad logística.

Su compromiso con la mejora continua y la plena satisfacción de sus clientes la han con-



vertido en una referencia indiscutible en el alquiler de grúas en Alicante y toda la Comunidad Valenciana.

**PALFINGER PK 200002 L SH,
EL GIGANTE TECNOLÓGICO
DE LA ELEVACIÓN**

Para reforzar su capacidad de trabajo y su especialización en servicios pesados y de gran precisión, Grúas García ha incorporado a su flota la grúa PALFINGER PK 200002L SH, una de las mayores y más potentes grúas articuladas del mercado mundial.

El equipo ha sido instalado sobre un camión SCANIA R500 LB 10x4, conformando un

**La Palfinger
PK 200002 L SH es la
grúa hidráulica articulada
de mayor capacidad de
elevación de la marca.**

Con un alcance horizontal de 45,1 metros, este equipo está preparado para trabajos de gran exigencia.



conjunto que combina rendimiento, seguridad y tecnología avanzada. La PK 200002L SH cuenta con 8 prolongas hidráulicas (G) en el brazo principal y un Fly-Jib PJ300 F con 7 prolongas hidráulicas adicionales, alcanzando un radio horizontal de 45,1 metros y una capacidad de carga de hasta 500 kg en su extensión máxima.

TECNOLOGÍA Y CAPACIDAD SIN IGUAL

La PK 200002L SH de PALFINGER incorpora un conjunto de sistemas inteligentes que la distinguen por su rendimiento, precisión y seguridad operativa:

P-FOLD: Sistema de asistencia que automatiza el plegado y desplegado de la grúa. El operador controla el movimiento de forma intuitiva desde el mando PALcom P7, con guía visual a través de menús de navegación segura.

SRC: Regulación sincrónica del cabrestante. Mantiene constante la distancia entre el cabezal y el bloque del gancho, facilitando las operaciones y mejorando la precisión en maniobras de elevación.

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

AOS: Tecnología patentada que amortigua y compensa las oscilaciones del brazo durante el movimiento, aumentando significativamente la seguridad y la comodidad de operación.

DPS-PLUS: Versión avanzada del sistema Dual Power System, que permite un uso eficiente del fly-jib en modo continuo y con mayor capacidad de carga.

POWER LINK PLUS: Diseño articulado exclusivo de PALFINGER con un ángulo de articulación de 15 grados, lo que permite realizar trabajos complejos incluso en espacios con altura o espacio limitado.

Gracias a estas innovaciones, la PK 200002L SH no solo garantiza una elevación precisa y estable, sino también una operación más rápida, segura y ergonómica.

UN PROCESO DE ENTREGA PERSONALIZADO

La entrega del nuevo conjunto SCANIA R500 + PK 200002L SH se realizó de manera per-

Con un alcance horizontal de 45,1 metros, este equipo está preparado para trabajos de gran exigencia.

sonalizada en las instalaciones de Grúas García en presencia de David Ruiz, experto en calidad y entregas de PALFINGER Ibérica, junto con el equipo técnico regional.

Durante la entrega, se llevó a cabo una completa formación práctica y técnica para el personal de la empresa, abarcando todas las funcionalidades del sistema, los modos de control del PALcom P7 y los protocolos de seguridad. El objetivo: garantizar un conocimiento exhaustivo del equipo y optimizar su rendimiento desde el primer día.

INNOVACIÓN, POTENCIA Y CONFIANZA COMPARTIDA

Con la incorporación de la PALFINGER PK 200002L SH, Grúas García continúa su trayectoria de liderazgo en el sector de la elevación, el transporte y la construcción.

Esta inversión refuerza su apuesta por la modernización de su flota, la seguridad de sus operaciones y la satisfacción de sus clientes.

PALFINGER Ibérica agradece la confianza depositada en su tecnología y celebra esta nueva colaboración con una empresa referente en el alquiler de grúas en Alicante, comprometida con la calidad y la innovación.

¡Larga vida a la nueva PK 200002L SH y éxito en cada maniobra que eleve el nombre de Grúas García!

Más de 60 años de experiencia respaldan el crecimiento y la especialización de Grúas García.

Dieci abre sus puertas a Movicarga: una fábrica diseñada para producir “a la carta”, con eficiencia Kaizen y visión global

Movicarga ha visitado la fábrica de Dieci, inaugurada en 2007, para conocer de primera mano cómo se fabrican sus manipuladores telescópicos y qué hay detrás del crecimiento de una marca que hoy compite en un mercado cada vez más exigente y globalizado. La visita ha permitido recorrer un centro industrial de 140.000 m², con varias líneas de producción, una organización basada en el método Kaizen y una estructura humana que sigue siendo uno de los pilares de la compañía: actualmente trabajan en planta alrededor de 500 personas y el equipo de ingeniería suma 25 especialistas centrados en el desarrollo de producto.

Este viaje se enmarca además en la conversación mantenida con Ciro Correggi, CEO de Dieci, que resume con claridad el momento actual del sector y el enfoque de la empresa. “2025 fue complicado”, reconocía, señalando el impacto de factores externos como tensiones geopolíticas y sanciones que han afectado a mercados históricamente importantes. Y aún así, han tenido un buen año. En ese contexto, la estabilidad llegó del sur de Europa —Italia, España, Portugal y Grecia— y el foco para 2026 apunta a dos líneas claras: la recuperación de mercados del norte de Europa y, sobre todo, el relanzamiento del sector agrícola, donde se esperan señales positivas tras tres años de desaceleración.

UNA FÁBRICA QUE PRODUCE BAJO DEMANDA, PERO CON VISIÓN MUNDIAL

Uno de los aspectos más interesantes del modelo industrial de Dieci es su equilibrio entre fabricación “bajo pedido” y capacidad de respuesta global. Las máquinas se producen según demanda, pero siempre se fabrican unidades adicionales: la venta es internacional y la compañía necesita margen para responder a oportunidades comerciales en distintos mercados sin depender únicamente del calendario de pedidos. El volumen anual se sitúa en torno a 2.500 máquinas.

LA FILOSOFÍA ES CLARA: LA FIABILIDAD NO SE PROMETE, SE DEMUESTRA.

Los plazos de entrega rondan entre 60 y 90 días, un dato muy relevante en un mercado donde la rapidez, la disponibilidad y el servicio pesan tanto como la propia máquina. Ciro lo resume con una idea que repite como ventaja competitiva: la rapidez de respues-



A la izda, Ciro Correggi, CEO de Dieci junto a Pedro Quintana (drcha.), Responsable de Dieci para España y Latinoamérica

ta y la cercanía. “Si un cliente tiene un problema, me llama a mí directamente”, contaba, ilustrando esa cultura de accesibilidad y solución inmediata que, según la compañía, marca diferencias en fidelización.

PRODUCCIÓN KAIZEN: MÁS RÁPIDA, MÁS SEGURA, MÁS EFICIENTE

La visita a la fábrica deja claro que el método Kaizen no es un eslogan, sino una forma real de producir. La organización del trabajo se apoya en la preparación de componentes por modelo: cada máquina cuenta con su carrito exclusivo, donde se colocan todas las piezas necesarias, listas para ser ensambladas. Este sistema tiene un impacto directo en productividad y seguridad: reduce tiempos, minimiza errores, mejora el orden, evita desplazamientos innecesarios y hace que cada estación de trabajo reciba exactamente lo que necesita. En el almacén, donde guardan todas las piezas, lo llaman cariñosamente el “supermercado”. Desde ahí se alimentan las líneas, con

una logística pensada para mantener el flujo constante. Dieci empezó a trabajar con Kaizen y, según explican en fábrica, eso cam-





quien la usa. “Para el operador, la máquina debe ser sencilla e intuitiva... tecnología compleja detrás, simplicidad absoluta delante.”

AGRICULTURA Y CONSTRUCCIÓN: DOS GAMAS, UN MISMO ADN

Dieci desarrolla y fabrica gama agrícola y gama de construcción, pero en la fábrica explican que la gama agrícola actúa como punta de lanza del desarrollo: el agricultor demanda máquinas más específicas, configurables y adaptadas a aplicaciones muy concretas, y esa presión de especialización empuja la innovación de producto.

LA VISITA A LA FÁBRICA
DEJA CLARO QUE EL
MÉTODO KAIZEN NO
ES UN ESLOGAN, SINO
UNA FORMA REAL DE
PRODUCIR.

bió la forma de fabricar: más productivo, con ahorro de tiempo y con un uso más optimizado de recursos, haciendo la producción más rápida y efectiva.

CONTROL ABSOLUTO: PRUEBAS, TEST Y REVISIÓN FINAL

Una vez finalizada la fabricación, cada máquina pasa por un control final con revisión completa: pruebas, test y verificación total antes de su salida. La filosofía es clara: la fiabilidad no se promete, se demuestra. Y ese enfoque conecta con una idea recurrente en las declaraciones del CEO: la tecnología debe ser compleja para quien la diseña, pero sencilla para



En España, esa realidad se nota especialmente: en agrícola, los modelos más demandados son los de 6 y 7 metros, normalmente muy configurados. En cambio, en el canal alquiler, se prefieren modelos más “estándar” y polivalentes, especialmente los de 6, 13 y 17 metros, por rotación, versatilidad y demanda generalista.



Ciro Correggi, el hombre que reconstruyó Dieci y la convirtió en una referencia internacional

Hablar de Dieci es hablar de una empresa con más de seis décadas de historia, una firma italiana que ha sabido evolucionar desde sus orígenes hasta convertirse en un referente global en manipuladores telescópicos, dumpers y autohormigoneras. Pero si hay una figura clave para entender Dieci hoy en día, esa es la de **Ciro Correggi**, el directivo que lideró su renacimiento moderno y que ha sido decisivo en la transformación de la compañía en una estructura industrial sólida, internacional y tecnológicamente avanzada.

Una persona con visión de futuro, empresario de los pies a la cabeza, y con la fuer-



za de un cohete. Según entras por la puerta no te recibe nadie, sino el jefe, eso te da una idea de lo cercanos que son, de lo que se vuelcan con los clientes, y de los que escuchan todas las inquietudes y mejoras que se puedan llevar a cabo.

Hoy, Dieci fabrica más de 143 modelos, una gama en continua evolución y una identidad apoyada en tres pilares muy claros: calidad, innovación y seguridad.

La historia de **Ciro Correggi** en Dieci arranca el 1 de septiembre de 1997, una fecha que él mismo recuerda con total precisión y que, en 2027, marcará sus 30 años dentro de la compañía. Según explica en su conversación con Movicarga cuando les visitamos en fábrica, su llegada se produjo en un momento decisivo: la firma había sido rescatada en sede judicial, después de una etapa de grandes dificultades económicas. Correggi entró entonces junto a su socio **Francesco Manghi**, ya fallecido, para adquirir una empresa profundamente conocida en su territorio, pero muy lejos del esplendor que había tenido en los años ochenta, cuando llegó a superar los 400 trabajadores y a ser una referencia industrial y de imagen. En el momento de la adquisición, recordó, Dieci contaba con apenas 48 personas, por lo que el punto de partida estaba muy lejos de la dimensión actual. Ese arranque coincide con la reconstrucción oficial de la marca: Dieci sitúa precisamente en 1997 la constitución de la nueva Dieci srl, tras la etapa anterior como F.Illi Dieci. Uno de los grandes méritos de Correggi fue entrar en un sector que, como él mismo admite, no conocía en profundidad y, aun así, se esforzaron por escuchar con claridad qué pedía el mercado.

Su primer movimiento fue sencillo y decisivo a la vez: observar la demanda real y asumir que la oferta existente no respondía ya a lo que necesitaban los clientes. Aquella lec-



**EL CLIENTE QUE LLEGA
A DIECI ENCUENTRA
LO QUE QUIERE**



ENTRE EL 60% Y EL 70% DEL ÉXITO DE UNA EMPRESA DEPENDE DEL EQUIPO HUMANO

tura estratégica marcó el inicio del cambio. Primero llegó un paso en falso, con la presencia en la feria SAIE con los modelos antiguos, que no despertaron interés. Después vino la reacción: una gama completamente renovada, un nuevo enfoque de producto y una evolución técnica que fue afinando la propuesta hasta desembocar en el crecimiento sostenido de la marca. En esa etapa inicial, Correggi recuerda especialmente la buena acogida que empezó a generar la máquina de 10 metros, a partir de la cual Dieci comenzó a crecer de verdad.

Ese crecimiento no fue improvisado. Fue industrial, comercial y también cultural. En términos de producto, Dieci fue ampliando progresivamente su catálogo hasta construir una de las gamas más completas del mercado. La compañía señala hoy que dispone de más de 143 modelos, mientras que Correggi subraya que el cliente que llega a Dieci “encuentra lo que quiere”, porque la empresa ha trabajado para cubrir prácticamente todas las necesidades del sector. En su conversación con Movicarga resumía la amplitud de esa oferta en una horquilla que va de 4 a 40 metros y de 2 a 23 toneladas, además de adelantar que la empresa trabaja en nuevas máquinas compactas para responder a necesidades cada vez más específicas. Esta filosofía encaja plenamente con la misión oficial de Dieci: ofrecer soluciones a medida, tecnológicamente avanzadas y apoyadas por una red de servicios integral.

La evolución de Dieci también se mide en personas y capacidad industrial. De aquellos 48 empleados de 1997 se ha pasado a una estructura que, según Correggi y según la propia compañía, se mueve hoy en torno a las 500 personas, con momentos en los que incluso se alcanzaron las 540. A ello se suma un salto físico y organizativo clave: la entrada en la actual fábrica en 2007, un hito que la cronología corporativa identifica como la etapa de expansión y nueva sede. Correggi lo resume de forma clara: Dieci ha mejorado “muchísimo” la calidad. Y esa percepción no solo se apoya en el discurso,

sino también en el proceso productivo que la marca ha mostrado públicamente: diseño y producción 100% made in Italy, una cadena de fabricación estructurada por fases, y un ensayo final que puede durar más de una jornada de trabajo para asegurar el nivel de calidad exigido.

Otro de los grandes logros de Ciro Correggi ha sido la internacionalización. En la entrevista con Movicarga lo deja claro: Dieci estuvo presente en ferias de todo el mundo, incluso en momentos en los que otros no apostaban aún por certámenes como Conexpo. Esa exposición internacional ayudó a abrir mercados, a tejer relaciones y a consolidar distribuidores y filiales. Oficialmente, la empresa ya explicaba en 2021 que había creado tres filiales comerciales en Inglaterra, Francia y Alemania, y que una parte muy significativa de su negocio procedía del exterior. En 2026, la propia Dieci sigue señalando que el sur de Europa —especialmente Italia, España, Portugal y Grecia— ha sido decisivo para la estabilidad de la facturación, mientras mantiene presencia en múltiples mercados internacionales. Correggi añadió además a Movicarga otros destinos donde la marca trabaja con fuerza, como algunos países del sur de África, Túnez, Australia, Sudamérica, Estados Unidos y Canadá, aunque también reconoció que el contexto internacional y los aranceles condicionan hoy determinadas áreas.

Pero si algo define el liderazgo de Correggi no es solo haber hecho crecer Dieci, sino haber orientado ese crecimiento hacia la innovación útil. La empresa ha avanzado en electrificación con la gama DIECI-e y la ampliación de sus soluciones eléctricas, una línea que ya incluye modelos como Apollo-e y Apollo-e Smart, mientras la compañía confirma que seguirá ampliando su oferta en este terreno. A la vez, Dieci está reforzando el papel del software y de la inteligencia artificial, especialmente en la gama rotativa Pegasus Elite. En el caso del Pegasus 70.35, la marca destaca sistemas de visión avanzada, control remoto, software propio y soluciones de seguridad que ayudan a prevenir riesgos de colisión y mejorar la operatividad. En la entrevista, Correggi lo aterriza a la realidad de la obra: máquinas capaces de detectar personas, cables eléctricos o apoyos incorrectos de los estabilizadores, elevando el nivel de protección tanto para el operador como para quienes trabajan alrededor.

Hay además un rasgo muy poco común en empresas de este tamaño y que explica parte del vínculo de Dieci con su red comercial: la accesibilidad personal de Ciro Correggi. Él mismo reivindica una gestión cercana, directa, en la que el cliente sabe a quién llamar cuando surge un problema. En la entrevista con Movicarga contaba, por ejemplo, cómo un cliente le telefonó por una incidencia con un joystick y cómo él mismo se movilizó para localizar la pieza y agilizar la solución. Esa cercanía, unida a una gama extensa, a la rapidez de respuesta y a una fuerte cultu-

ra de servicio, ayuda a explicar por qué Dieci ha construido una marca con una identidad muy definida. No es casual que en su comunicación corporativa la compañía insista tanto en la atención al detalle, la asistencia posventa rápida y eficaz y la capacidad de ofrecer respuestas a medida.

También resulta revelador que, pese al interés despertado por la empresa, Correggi mantenga firme la idea de continuidad. Según relató a Movicarga, por Dieci han pasado fondos de inversión y potenciales compradores de muy distintos países, pero la compañía no está en venta. Esa postura encaja con una visión a largo plazo: seguir mejorando la seguridad, simplificar al máximo la experiencia de uso y construir máquinas cada vez más intuitivas, casi “a prueba de todo”, como él mismo definió con una expresión muy gráfica. En paralelo, insiste en que el verdadero activo de una empresa no es solo la tecnología, sino las personas. Esa idea coincide exactamente con el mensaje que trasladó Dieci en su entrevista corporativa de 2026, donde Correggi afirmaba que entre el 60% y el 70% del éxito de una empresa depende del equipo humano.



LA HISTORIA RECIENTE DE DIECI NO SE ENTIENDE SIN CIRO CORREGGI

En definitiva, la historia reciente de Dieci no se entiende sin Ciro Correggi. No solo porque estuvo ahí cuando la empresa necesitaba ser rescatada, sino porque supo convertir aquel rescate en un proyecto industrial ambicioso, internacional y competitivo. De una compañía con 48 personas y un futuro incierto a una organización de alrededor de 500 empleados, con presencia mundial, una gama completísima, nuevas soluciones eléctricas y una apuesta decidida por la seguridad y la inteligencia artificial: ese es, en gran medida, el recorrido de Dieci bajo su liderazgo. Y también la razón por la que la figura de Ciro Correggi merece ser destacada no solo como gestor, sino como uno de los grandes constructores del Dieci actual.



COMPONENTES DE PRIMERA CALIDAD Y CONFIGURACIÓN A MEDIDA

En la línea de montaje se aprecia una apuesta clara por componentes reconocidos. Los manipuladores telescópicos de Dieci incorporan motores de fabricantes como Kubota, Yanmar, Perkins e Iveco. Los ejes son Dana



y, en transmisiones, se emplean sistemas Bosch Rexroth. En el caso de los modelos de 6 metros, por ejemplo, el cliente puede elegir motor Yanmar o Kubota.

La personalización también aparece en un elemento clave: el enganche. En todas las máquinas se monta el tipo de enganche que el cliente demande. Además, Dieci ha desarrollado el sistema FAST ATTACH, un sistema único para el enganche rápido de cualquier tipo de equipo, lo que facilita su uso, seguridad y eficiencia en los cambios.

PARA EL OPERADOR,
LA MÁQUINA DEBE SER
SENCILLA E INTUITIVA...
TECNOLOGÍA COMPLEJA
DETRÁS, SIMPLICIDAD
ABSOLUTA DELANTE.

DISEÑO DE CABINA: GIUGIARO Y ERGONOMÍA EN EL DÍA A DÍA

Las cabinas llevan la firma de Giugiaro, el reconocido diseñador italiano. En fábrica lo subrayan como un paso importante: la ergonomía, la comodidad y la visibilidad ya no son un extra, son parte de la productividad. Y esto conecta con un mensaje de fondo que se repite en toda la visita: hoy, el rendimiento de una máquina se mide también por la experiencia del operador.



PINTURA, CORTE Y ROBOTIZACIÓN: DURABILIDAD COMO OBJETIVO

La sección de pintura es otra de las áreas donde Dieci ha invertido con fuerza. El proceso incluye sand blasting (chorreado) y un enfoque orientado a que la pintura sea duradera. En paralelo, la parte de corte con láser se realiza con robots y se trabaja con un acero especial pensado para resistir capacidad y torsión, clave en equipos que deben soportar trabajo intensivo, cargas elevadas y condiciones variables.

FORMACIÓN, PRUEBAS Y COMPROMISO CON LA REGIÓN

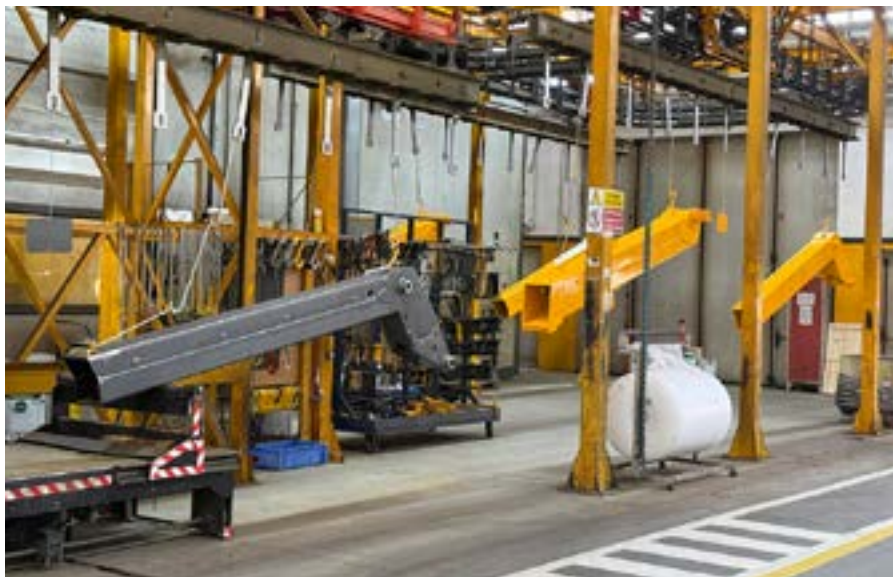
En el exterior, la compañía dispone de un edificio para cursos destinados a técnicos, además de una zona de pruebas para probar y testar máquinas. Y hay un elemento que la empresa recalca con orgullo: su compromiso social con la región, al emplear a un vo-



lumen significativo de personas de los alrededores. Ese vínculo local convive con una realidad global: Dieci se apoya en ferias internacionales, distribuidores y filiales comerciales en Alemania, Francia e Inglaterra para sostener su expansión.

ROTATIVOS, ALTURA Y EL FACTOR DIFERENCIAL: AGRI MAX POWER X2 E IA

Dieci cuenta con tres tipos de manipuladores giratorios: 360°, 400° y los modelos de hasta 40 metros, que son los que admiten más configuraciones. En paralelo, el AGRI MAX POWER X2 se presenta como una referencia clara dentro de la gama agrícola: alcanza 50 km/h y remolca 30 toneladas, frente a un estándar de mercado donde muchos equipos se quedan en 40 km/h y 20 toneladas. Incorpora amortiguación en el chasis y transmisión Dana con combinación hidroestática



LAS MÁQUINAS SE PRODUCEN SEGÚN DEMANDA, PERO SIEMPRE SE FABRICAN UNIDADES ADICIONALES.

y powershift, un paquete pensado para elevar productividad y confort en uso intensivo. En innovación, la fábrica confirma que en los modelos giratorios están introduciendo inteligencia artificial orientada a seguridad y rendimiento: detección de riesgos en obra, identificación de obstáculos, y avisos ante apoyos incorrectos, reforzando el concepto de asistencia al operador. Para Ciro, la prioridad futura es clara: “seguir mejorando la seguridad... queremos una máquina a prueba de burro”, es decir, un equipo que haga fácil lo complejo y reduzca al máximo el margen de error humano.

ELECTRIFICACIÓN: PRESENTE, AÚN EN FASE DE MERCADO

Aunque la electrificación avanza, en fábrica reconocen que, por ahora, la demanda es limitada. Aun así, hay una persona dedicada específicamente a los modelos eléctricos y se





trabaja de forma continua en innovación. En Italia, se han vendido 7 manipuladores eléctricos, y la marca ya ha ampliado su gama eléctrica con los modelos e-smart, mientras prepara los próximos lanzamientos. El objetivo: soluciones eléctricas con rendimiento real en campo, no solo conceptuales.

**DE LOS FRATELLI A LA DIECI
ACTUAL: UNA HISTORIA
DE DECISIONES**

La historia de Dieci arranca con los hermanos Fratelli en 1962, con autohormigoneras. Años después, la compañía entra en dificultad

**DIECI NO CONSTRUYE
SOLO MÁQUINAS:
CONSTRUYE UNA FORMA
DE RESPONDER
AL MERCADO.**





tades y es rescatada en un momento decisivo: Ciro Correggi entra el 1 de septiembre de 1997, cuando Dieci tenía 48 personas. Desde entonces, la evolución ha sido de reconstrucción, expansión, presencia constante en ferias (incluso cuando “nadie iba a Conexpo”) y crecimiento industrial hasta consolidar la fábrica actual, iniciando la producción allí en 2007. Hoy la compañía mantiene su sello: amplitud de gama (más de 130 modelos), disponibilidad, cercanía y una estrategia donde el equilibrio entre producto, servicio y soporte es lo que define la competitividad.

La visita a la fábrica confirma que Dieci no construye solo máquinas: construye una forma de responder al mercado. Con Kaizen como columna vertebral, ingeniería propia, fabricación bajo demanda con visión global, personalización real y un foco cada vez mayor en seguridad e innovación, la compañía se prepara para un 2026 donde el sector agrícola vuelve a ser clave y donde la excelencia, cada vez más, se mide en fiabilidad, soporte y capacidad de entrega.



DIECI

Rotate your world!

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



+ PRESTACIONES + PRODUCTIVIDAD
+ SEGURIDAD + CONFORT
+ VERSATILIDAD

FIND OUT MORE
www.dieci.com



ENTREVISTA

TONI OLIVÉ

SALES TEAM MANAGER DE EURO AUCTIONS EN ESPAÑA

MOV.- ¿Cómo ha sido el comportamiento de Euro Auctions en España durante los últimos 12 meses (actividad, demanda, crecimiento)?

El desempeño durante 2025 ha sido muy positivo. El mercado de maquinaria de construcción usada en España y Portugal ha continuado evolucionando y madurando, con Euro Auctions Zaragoza consolidándose firmemente como la subasta de referencia para el mercado ibérico.

Entre enero y diciembre de 2025, la demanda de maquinaria reciente, con pocas horas y bien mantenida, se mantuvo fuerte, y la confianza tanto de vendedores como de compradores fue elevada y constante durante todo el año. El interés del mercado ibérico por maquinaria de construcción usada de calidad se reforzó especialmente en excavadoras de cadenas, excavadoras compactas, dúmperes articulados y plataformas de acceso, con un crecimiento sostenido a lo largo del año, ya que contratistas y empresas de alquiler buscaron equilibrar disciplina de capital y ejecución de proyectos.

MOV.- ¿Cuántas subastas organizarán en España este año y en qué ciudades o ubicaciones?

Este año se celebrarán 6 subastas en España, todas ellas en el recinto permanente de ventas de Zaragoza.

**MOV.- ¿Cuál es el calendario provisional (por meses) y cuándo se confirmarán las fechas definitivas?**

Las subastas se celebran cada seis semanas, con un descanso durante el verano.

MOV.- ¿Qué proporción aproximada de la maquinaria vendida en España procede de**vendedores españoles frente a consignaciones importadas?**

Un porcentaje muy elevado de la maquinaria vendida en España procede de vendedores nacionales, aproximadamente entre el 80 % y el 90 %.

MOV.- ¿Están recibiendo actualmente un gran volumen de maquinaria? ¿En qué categorías es más fuerte la entrada?

El mercado español demanda determinados tipos de maquinaria. Las herramientas pequeñas son muy populares, al igual que las excavadoras pequeñas y mini excavadoras. También hay una fuerte demanda de maquinaria para grandes proyectos de mantenimiento.

Los equipos de elevación y acceso tienen una demanda muy, muy fuerte en España. Como resultado, se están introduciendo máquinas procedentes de los recintos de Euro Auctions en el Reino Unido y Alemania para cubrir la demanda del mercado.

MOV.- ¿Qué perfiles de vendedores están más activos actualmente (flotas de alquiler, contratistas, distribuidores, fabricantes, sector público, empresas familiares, etc.)?

En realidad, todos estos perfiles están muy activos y se vende maquinaria procedente de todos ellos. Históricamente, se ha vendido mucha maquinaria a propietarios-operadores, es decir, pequeños contratistas que utili-



zan sus propias máquinas en obra. Además, en los últimos 12 a 18 meses, se ha registrado una entrada significativa de maquinaria procedente de flotas de alquiler.

MOV.- ¿Dónde se concentra actualmente la mayor demanda en España (categorías y especificaciones habituales como tonelaje, altura, capacidad)?

La demanda actual es muy amplia, ya que a las subastas acuden compradores muy diversos, tanto por sector como por país. Al ofrecer una amplia variedad de equipos, se atraen compradores de todas las categorías.

De forma más concreta, la demanda se centra en equipos con pocos años de uso y buen mantenimiento, principalmente manipuladores telescópicos de 9 a 17 metros y excavadoras de ruedas de hasta 20 toneladas, siempre equipos matriculados y conformes a la normativa.

En otras categorías, existe una fuerte demanda de plataformas aéreas de gran altura y grúas sobre camión de gran capacidad de elevación. Las carretillas elevadoras de 6 toneladas o más también presentan una elevada demanda. Asimismo, se recibe un interés frecuente por furgonetas de reparto y furgonetas taller.

MOV.- ¿Qué tendencias de demanda están observando (electrificación, maquinaria compacta, acceso, manipuladores telescópicos, movimiento de tierras, camiones, implementos, etc.)?

La electrificación avanza lentamente en España, donde los operadores siguen prefiriendo el diésel. La maquinaria compacta ha mostrado un comportamiento muy fuerte en los últimos 24 meses.

Los equipos de acceso y los manipuladores telescópicos mantienen una demanda constante y se venden rápidamente y a buenos precios. En movimiento de tierras, la demanda se concentra en máquinas de hasta 10 toneladas. Los implementos para maquinaria pequeña también tienen una demanda muy elevada.

MOV.- ¿Qué porcentaje aproximado de los compradores en las subastas españolas son internacionales? ¿Qué países son los más activos?



Países principales de compradores: España, Portugal, Reino Unido, Países Bajos, Polonia, Rumanía y Francia.

Porcentaje medio por volumen de máquinas adquiridas en una subasta de Euro Auctions:

- Europa: 95 %
- Reino Unido e Irlanda del Norte: 3 %
- Oriente Medio: 1 %
- África y Asia: 1 %

Porcentaje medio de máquinas compradas por país en una subasta:

- España: 58 %
- Portugal: 25 %
- Francia: 5 %
- Países Bajos: 5 %
- Reino Unido: 3 %

MOV.- ¿Pueden los clientes inspeccionar la maquinaria antes de la subasta? ¿Cuáles son los días y horarios de visita?

La subasta de Zaragoza es una subasta presencial en vivo, abierta tanto a espectadores como a pujadores.

Durante los dos días previos a la subasta, de 8:00 a 16:00, los clientes pueden inspeccionar los equipos. Normalmente se solicita re-



gistro previo para facilitar la visita a interesados reales.

MOV.- ¿Es posible realizar inspecciones técnicas más detalladas antes de pujar?

Sí. Se permiten pruebas de arranque, comprobaciones funcionales y, si es necesario, informes de terceros. Si el comprador potencial no puede asistir, un representante de Euro Auctions puede inspeccionar la máquina en su nombre. También se puede contratar una inspección externa con autorización del comprador.

MOV.- ¿Pueden los clientes asistir presencialmente a la subasta y cómo funciona el registro?

Sí, la subasta es presencial y abierta al público. Las instrucciones completas de registro están disponibles en la web de Euro Auctions. La participación puede realizarse tanto de forma presencial como online.

Compra en subastas en euros

Euro Auctions realiza subastas públicas sin precio de reserva. Todos los lotes se venden el día de la subasta al mejor postor, sin precios mínimos ni recompras.

Los compradores pueden pujar de cuatro maneras:

1. Presencialmente en la subasta
2. Online a través de la plataforma segura
3. Pre-puja antes de la subasta
4. Marketplace, realizando una oferta directa





rarla para la subasta. El pago al vendedor se realiza en un plazo de 21 días tras la venta.

MOV.- ¿Plazos habituales desde el primer contacto hasta la subasta?

Se recomienda un plazo de 3 a 4 semanas antes de la subasta.

Transporte

El vendedor entrega la maquinaria por sus propios medios. El comprador organiza la retirada tras el pago. Euro Auctions puede facilitar la contratación de transporte con terceros.

MOV.- ¿Ofrecen precios de reserva?

No. Todas las subastas son sin reserva y todos los lotes se venden.

MOV.- ¿Cómo se estructuran las comisiones?

Varían según el valor del equipo. Para información concreta, se debe contactar con la oficina de Zaragoza.

EURO AUCTIONS

Camino Azarbe 14, 50800 Zuera, Zaragoza

Tel: 0034 8766 700 33

Web: www.euroauctions.com

MOV.- ¿Cómo evolucionan los precios de la maquinaria usada?

Los precios son elevados. Los equipos con pocas horas y buen mantenimiento son los mejor valorados.

MOV.- ¿Qué factores influyen más en el precio final?

Principalmente las horas de uso. Las marcas siguen siendo relevantes, aunque cada vez más compradores consideran marcas nuevas si existe un buen servicio posventa.

MOV.- ¿Planes de Euro Auctions en España para este año?

Durante los próximos 12 meses, Euro Auctions se centrará en ampliar servicios, plataformas digitales y apoyo integral a la gestión de flotas, aportando un valor diferencial frente a otras casas de subastas.



MOV.- En España, ¿qué porcentaje de pujas es online frente a presencial?

Aproximadamente el 66 % de las pujas se realizan online. En comparación con otros países europeos, es un porcentaje bajo, ya que a los compradores españoles les gusta asistir presencialmente a la subasta.

MOV.- ¿Qué medidas existen para garantizar la transparencia?

Se comprueba que los equipos estén libres de cargas, se verifican números de serie y documentación disponible. Se ofrecen fotos y vídeos que muestran el funcionamiento y estado general de los equipos. Los equipos no operativos se venden en áreas específicas.

MOV.- ¿Cuáles son los requisitos mínimos para consignar maquinaria con Euro Auctions?

El equipo debe cumplir la normativa vigente del país de venta. Puede tener o no marcado CE y matriculación; toda esta información se comunica al comprador. Cuantos más requisitos cumpla el equipo, mayor será su atractivo comercial.

MOV.- ¿Cuál es el proceso para consignar una máquina con Euro Auctions?

Basta con contactar con la oficina de Zaragoza o un representante comercial. Se formaliza el contrato, se entrega la maquinaria y el equipo de operaciones se encarga de prepa-



snorkel

AHERN™

IBÉRICA



SMOPYC 2026

15 A 18 ABRIL 15 TO 18 APRIL

ZARAGOZA (SPAIN)

Construimos un mundo
más sostenible

*Building a more
sustainable world*

www.smopyc.es

FERIA
ZARAGOZA

TE ESPERAMOS EN EL PABELLÓN / VISIT US AT HALL 2 - STAND D-E / 35-44

VISITANOS EN SMOPYC PABELLON 2 STAND D-E / 35-44

Ahern Ibérica cuenta con una amplia gama de plataformas elevadoras y manipuladores de las marcas Snorkel y DinoLift.

Para más información póngase en contacto con Ahern Ibérica 91 904 06 10

ULMA reúne a su equipo comercial en Oñati para seguir elevando el servicio en España y Portugal

A mediados del mes de febrero, ULMA España y Portugal ha celebrado en Oñati su Reunión Comercial, un encuentro que ha reunido a todo el Equipo Comercial con un objetivo muy claro: seguir fortaleciendo el conocimiento técnico y la capacidad de asesoramiento para ofrecer a los clientes las mejores soluciones, con la máxima fiabilidad y cercanía.



En un sector donde cada proyecto exige precisión, cumplimiento y una respuesta rápida, ULMA entiende que el servicio no empieza cuando se firma un pedido, sino mucho antes: cuando el cliente necesita claridad, criterio técnico y una recomendación segura. Por eso, estas jornadas internas no son un simple punto de encuentro; son una inversión directa en el valor que el equipo aporta al mercado.

FORMACIÓN TÉCNICA PARA ASESORAR MEJOR: EL CLIENTE EN EL CENTRO

Durante la jornada, los Técnicos Comerciales pudieron conocer de primera mano las últimas novedades de los sistemas de ULMA, profundizando en sus aplicaciones, ventajas y desarrollos más recientes. El enfoque estuvo puesto en lo que marca la diferencia en el día a día: comprender cada detalle técnico y traducirlo en soluciones prácticas para el cliente, con un lenguaje claro y orientado a resultados.

Esa combinación —conocimiento técnico + visión comercial— es precisamente la que permite que el asesoramiento no se limite a “ofrecer un producto”, sino a resolver una necesidad con la solución más adecuada, anticipando condicionantes de obra, requisitos técnicos y objetivos del proyecto.

En este sentido, ULMA refuerza la idea de que conocer a fondo lo que se hace es la base para asesorar mejor, aportar valor y construir relaciones sólidas y duraderas. Porque la confianza no se improvisa: se gana con consistencia.

SHOWROOM Y FORMACIÓN “IN SITU”: VER, TOCAR Y ENTENDER

La reunión tuvo lugar en el Showroom de ULMA, un entorno diseñado para que el equipo no solo reciba información, sino que la “viva”: ver los sistemas, entender su lógica de funcionamiento, analizar escenarios reales y comprobar cómo se aplican en distintos contextos.

Esta formación in situ fue impartida por los servicios centrales, lo que permitió al equipo comercial conectar directamente con la visión técnica y estratégica de la compañía. Ese contacto directo aporta algo clave: alineación total entre el conocimiento técnico interno y la forma en que se traslada al mercado.

Y cuando esa alineación existe, el beneficio es inmediato: el cliente recibe un asesoramiento más preciso, más ágil y más coherente, con menos incertidumbre y mayor seguridad en la toma de decisiones.

VISITA A FÁBRICA: PROCESOS, TECNOLOGÍA Y ESTÁNDARES DE CALIDAD

Además, la jornada incluyó un recorrido por la fábrica, donde el equipo pudo acercarse a los procesos productivos de ULMA y conocer más de cerca su enfoque en tecnología, control y estándares de calidad.

Entender cómo se fabrica, cómo se controla y cómo se garantiza el estándar final es fundamental para que el equipo comercial pueda explicar con criterio aquello que muchas veces el cliente no ve, pero sí valora: la consistencia del producto, la fiabilidad, la tra-

zabilidad y la capacidad industrial que hay detrás.

La visita permite también reforzar la confianza interna: cuando el equipo conoce de primera mano el proceso productivo, puede transmitirlo con más seguridad y credibilidad, y responder con mayor solvencia a preguntas técnicas, comparativas y exigencias de obra.

REUNIÓN COMERCIAL COMO HERRAMIENTA ESTRATÉGICA: MEJORAR HOY PARA RESPONDER MAÑANA

En un entorno cada vez más competitivo, estas reuniones cumplen una función estratégica: actualizar conocimiento, unificar criterios y reforzar un mensaje común de servicio.

Además de la formación, este tipo de encuentros ayudan a consolidar un estilo de trabajo: coordinación, aprendizaje continuo y mejora constante. Porque el mercado cambia rápido, los proyectos se vuelven más exigentes y los clientes esperan respuestas inmediatas y seguras.

ULMA, con este tipo de iniciativas, refuerza el mensaje de que su propuesta de valor no solo se basa en sistemas y producto, sino en la capacidad del equipo para acompañar al cliente con rigor y cercanía, desde el primer contacto hasta la ejecución final.

EL VALOR DE LA CONFIANZA: UN LEMA QUE DEFINE UNA MANERA DE TRABAJAR

La jornada cerró con un lema que resume a la perfección el sentido de todo lo vivido en Oñati: “El valor de la CONFIANZA.”

Y no es solo una frase: es una declaración de intenciones.

Confiar en un proveedor significa confiar en su equipo, en su asesoramiento, en su propuesta, en su consistencia y en su capacidad para estar cuando toca estar. Significa que el cliente siente que no está solo, y que la solución propuesta está respaldada por conocimiento real y por una organización sólida.

En esa línea, ULMA continúa trabajando para seguir mejorando, reforzando capacidades internas y manteniendo el foco en lo esencial: dar el mejor servicio posible, con soluciones cada vez más completas, asesoramiento más técnico y relaciones más duraderas con el mercado.

Snorkel se prepara para lanzar una tijera compacta en APEX

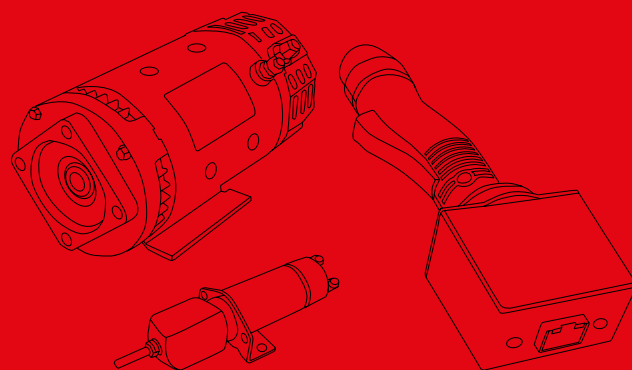
Snorkel presentará por primera vez en Europa su última plataforma de tijera E-Drive en la feria APEX, que se celebrará en Maastricht del 2 al 4 de junio.

Fabricada en el Reino Unido, la S3220M ofrece una altura de trabajo de 7,9 m y destaca por su bajo peso, 1.088 kg. A pesar de su tamaño compacto, cuenta con una capacidad de carga de 272 kg, lo que, según la compañía, la hace ideal para contratistas que necesitan una tijera eléctrica "muy maniobrable pero con buenas prestaciones". Snorkel señaló que la máquina se encuentra en fase de preproducción, por lo que estas especificaciones podrían cambiar.

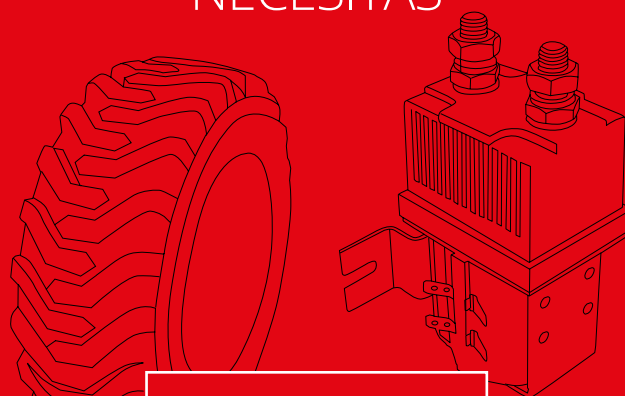
Como evolución de los modelos S3013mini y S3219Plus, introducidos en Europa en los últimos 18 meses, la S3220M incorpora el sistema E-Drive de Snorkel y viene equipada de serie con baterías AGM sin mantenimiento. También incluye la exclusiva caja de mandos fija de Snorkel e integra el sistema de protección secundaria Snorkel Guard.

La compañía invita a los asistentes a visitar su stand, ubicado en una zona céntrica (450), para conocer de primera mano la S3220M y explorar el innovador sistema Snorkel Guard.

Además, en el stand se expondrán los modelos S3010E, S3010P, S3219 Plus, S3013M, S2755RT y A38E. Miembros del equipo europeo de Snorkel estarán disponibles durante todo el evento para mostrar los equipos y responder a cualquier pregunta. Al igual que en España, Ahern Ibérica está a disposición de los clientes para darles toda la información que requieran.



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



↑↑ **ES
ERRE**

CONECTAR. CONOCER. CONSEGUIR.



SIEMPRE
A TU LADO.
SERVICIO 24/7.



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



UN EQUIPO
**EXPERTO PARA
CONECTAR
CONTIGO.**



CALIDAD,
POR ENCIMA
DE TODO.

ULMA LIFTING SOLUTIONS

www.sr2002.com

RB Componentes impulsa Electric Controls y pone en marcha un ciclo continuo de innovación y mejoras

La compañía ha mejorado la fiabilidad, la durabilidad y el diseño de sus productos, avances que ya aplica en desarrollos personalizados y que seguirán evolucionando en los próximos meses.



Hace un año, RB Componentes hablaba en Movicarga del inicio de una nueva etapa marcada por la innovación tecnológica, la profesionalización de su estructura y una clara apuesta por reforzar su capacidad técnica. En aquel momento era, sobre todo, una declaración de intenciones. Doce meses después, la compañía vuelve a sentarse con la revista con algo más importante que promesas hechas.

Durante este último año, RB Componentes ha reforzado las bases de su estructura técnica y organizativa. La inversión en tecnología, la creación de un equipo multidisciplinar de ingeniería, la mejora de procesos internos y la revisión de la calidad de productos y proveedores han sido algunos de los pilares de este proceso.

Este cambio también se refleja en la identidad de la empresa, con una nueva imagen de marca, un nuevo logotipo, una nueva web y una forma de trabajar más estructurada, alineada con la evolución que la compañía está viviendo.

Hoy RB Componentes presenta una estructura más clara con dos líneas de negocio complementarias: por un lado, su consolidada actividad en recambios para plataformas elevadoras, y por otro el desarrollo y fabricación de soluciones propias y equipos de control orientados al primer equipo (OEM/OES) bajo la marca Electric Controls.



POR UN LADO, HEMOS REFORZADO EL EQUIPO TÉCNICO CON PERFILES ESPECIALIZADOS; POR OTRO, HEMOS INVERTIDO EN NUEVAS TECNOLOGÍAS QUE NOS PERMITEN DISEÑAR, VALIDAR Y MEJORAR PRODUCTOS CON MAYOR RAPIDEZ Y PRECISIÓN

ENTREVISTA

MOV.- Hace un año hablaban en Movicarga de innovación y tecnología como pilares de una nueva etapa. ¿Qué balance hacen hoy de ese proceso?

Javier Raventós (CEO).- Como bien dices hemos empezado por los pilares, trabajando principalmente en cuatro aspectos: personas, tecnología, procesos y calidad. Por un lado, hemos reforzado el equipo técnico con perfiles especializados; por otro, hemos invertido en nuevas tecnologías que nos permiten diseñar, validar y mejorar productos con mayor rapidez y precisión. Además, hemos revisado procesos internos y puesto el foco en la calidad y fiabilidad de los productos.

La implementación de esta estrategia nos permite estar más preparados para afrontar los retos del sector.

MOV.- El año pasado también nos explicaban que habían reorganizado el antiguo laboratorio en tres áreas: I+D, producción y postventa. ¿Cómo ha evolucionado esa estructura?

Equipo de ingenieros – Electric Controls.- La reorganización ha sido clave. Hemos consolidado un equipo multidisciplinar de ingeniería donde cada especialista trabaja en un área concreta: diseño electrónico, diseño mecánico y control de procesos y calidad. Esto nos permite abordar el desarrollo de productos desde una perspectiva mucho más completa, y al mismo tiempo acometer proyectos mucho más complejos tecnológicamente hablando. Además, este equipo se



HOY TRABAJAMOS EN DIFERENTES LÍNEAS: DESARROLLO DE COMPONENTES ELECTRÓNICOS, REDISEÑO DE PRODUCTOS EXISTENTES PARA MEJORAR SU RENDIMIENTO Y FIABILIDAD, FABRICACIÓN DE PIEZAS MEDIANTE IMPRESIÓN 3D Y TAMBIÉN SOLUCIONES RELACIONADAS CON SEÑALIZACIÓN TÉCNICA Y ADHESIVOS INDUSTRIALES

apoya en la experiencia acumulada durante más de una década en la fabricación y desarrollo de soluciones técnicas dentro de RB Componentes.

MOV.- Dentro de esa evolución aparece la marca Electric Controls. ¿Qué representa exactamente?

Equipo de ingenieros – Electric Controls.- Electric Controls representa la capacidad de

RB Componentes para diseñar, desarrollar y fabricar soluciones propias. Bajo las siglas EC se encuentra gran parte del ADN técnico de la compañía. Estos productos se diseñan y fabrican en nuestras instalaciones, lo que nos permite garantizar un producto made in Spain y trabajar en la mayoría de los casos con componentes de origen europeo.

MOV.- ¿Qué tipo de soluciones se desarrollan dentro de Electric Controls?

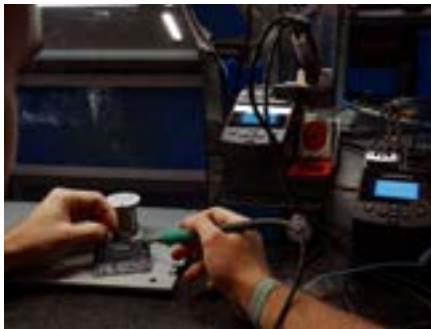
Equipo de ingenieros – Electric Controls.- Electric Controls nace en gran medida de la experiencia acumulada durante años trabajando con recambios para plataformas elevadoras. Detectamos que determinados problemas técnicos no siempre tienen una solución adecuada en el mercado, y decidimos empezar a desarrollar nuestras propias alternativas. Hoy trabajamos en diferentes líneas: desarrollo de componentes electrónicos, rediseño de productos existentes para mejorar su rendimiento y fiabilidad, fabricación de piezas mediante impresión 3D y también soluciones relacionadas con señalización técnica

y adhesivos industriales. Además, estamos en proceso de ampliar esta línea con nuevos desarrollos que iremos presentando progresivamente.

MOV.- En esa mejora de producto, ¿se están desarrollando soluciones completamente nuevas o también se revisan las existentes?

Equipo de ingenieros – Electric Controls.- Ambas cosas. Durante este último año nos hemos centrado en optimizar los procesos de producción y en revisar en profundidad el diseño de varios productos del portfolio. Este trabajo también ha implicado reevaluar proveedores y mejorar la calidad de determinados componentes clave, como cableados, pulsadores o conectores. Estas revisiones han derivado en ajustes de diseño y en la actualización de materiales o configuraciones técnicas, con el objetivo de aumentar la fiabilidad, la durabilidad y la consistencia del producto en condiciones reales de trabajo. Ahora que esa base está consolidada, estamos empezando a trabajar también en el desarrollo de nuevas soluciones.





MOV.- La tecnología ha jugado un papel importante en esta evolución. ¿Qué inversiones destacaría en este último año?

Equipo de ingenieros – Electric Controls.- Hemos incorporado diferentes herramientas tecnológicas orientadas a reforzar nuestras capacidades de desarrollo de producto, control de calidad y optimización de los procesos de producción. Entre ellas destacan los sistemas de impresión 3D industrial, que utilizamos tanto para prototipado y validación como para la fabricación y personalización de determinados productos. También contamos con nuevas herramientas de diseño y desarrollo, tanto para la parte electrónica como para la mecánica. Entre estas herramientas destacan un escáner tridimensional, que nos permite trabajar con mayor agilidad en procesos de ingeniería inversa, diseño de componentes y control dimensional; una cámara termográfica para el análisis de componentes críticos; sistemas de marcado láser para trazabilidad; y un equipo de postprocesado que mejora la calidad y homogeneidad del acabado superficial de las piezas. En conjunto, estas tecnologías nos permiten acelerar los procesos de desarrollo y aumentar la fiabilidad y consistencia de los productos.

MOV.- También han reforzado la parte de impresión técnica de adhesivos.

Equipo de ingenieros – Electric Controls.- Así es. El sistema de impresión que teníamos anteriormente no se ajustaba a los estándares de calidad que queremos mantener en RB Componentes. Por eso hemos incorporado un plotter de látex de gran formato con tintas a base de agua, pensando tanto en la calidad del resultado como en el impacto ambiental y la salud de nuestros trabajadores. A esto se suma un plotter de corte de alta

**HEMOS CONSOLIDADO
UN EQUIPO
MULTIDISCIPLINAR DE
INGENIERÍA DONDE CADA
ESPECIALISTA TRABAJA
EN UN ÁREA CONCRETA:
DISEÑO ELECTRÓNICO,
DISEÑO MECÁNICO Y
CONTROL DE PROCESOS Y
CALIDAD**



precisión que nos permite trabajar con distintos soportes manteniendo un nivel de acabado mucho mayor.

MOV.- En paralelo, el área de recambios sigue siendo uno de los pilares de RB Componentes.

Alejandro Oliván (Director Comercial).- Sin duda. El recambio sigue siendo la base de nuestro negocio y donde tenemos una trayectoria más consolidada. Durante este último año el departamento también ha evolucionado mucho. Hemos reforzado el equipo, reorganizado procesos y seguimos trabajando en la formación continua de nuestros comerciales para que puedan entender mejor las necesidades técnicas de los clientes.

MOV.- También han revisado su estrategia de proveedores.

Alejandro Oliván.- Sí, estamos intentando trabajar cada vez más con proveedores de proximidad, empezando por lo más cercano

a nuestras instalaciones y ampliando el radio cuando es necesario. En muchos casos estamos apostando por fabricantes españoles o europeos, lo que nos permite mejorar la trazabilidad, la estabilidad del suministro y también agilizar los plazos de entrega. Un ejemplo claro es el caso de las baterías de arranque, donde hemos dado el salto hacia una marca española de primer nivel.

MOV.- Otro aspecto importante en el sector son los plazos de entrega.

Alejandro Oliván.- Totalmente. Para nosotros la calidad no solo está en el producto, sino también en el servicio. Por ejemplo, en la línea de adhesivos industriales, a partir de este año los plazos habituales de entrega estarán entre una semana y diez días, y en algunos casos incluso menos. Creemos que será un cambio muy significativo en un tipo de producto donde el sector llevaba tiempo reclamando mayor rapidez de respuesta.





Además, estamos trabajando en otras mejoras relacionadas con disponibilidad y tiempos de suministro que los clientes llevan tiempo pidiendo. Todavía es pronto para desvelarlo, pero esperamos poder contar más detalles en la próxima entrevista.

MOV.- El año pasado también nos adelantaban que estaban trabajando en una nueva página web. ¿En qué punto se encuentra ese proyecto?

Alejandro Oliván.- La nueva web ya es una realidad y representa un paso importante en la forma en la que interactuamos con nuestros clientes. La experiencia de usuario es mucho mejor que la que ofrecía nuestra an-

tigua web, tanto en velocidad de navegación como en el acceso a la información y a las referencias de producto. Aun así, seguimos trabajando para mejorar la experiencia de compra. En los próximos meses nuestros clientes van a notar cambios muy significativos. La web permitirá gestionar prácticamente todo directamente desde la plataforma: consultar facturas, ver el estado de los pedidos, seguir devoluciones o comprobar el stock real de los productos. Incluso cuando un producto no esté disponible, el cliente podrá saber cuándo está prevista su reposición. También incorporaremos un chat de atención directa con nuestro equipo, con el objetivo de facilitar una comunicación mucho más rápida con nuestros clientes.

MOV.- Este año SMOPYC volverá a ser uno de los grandes puntos de encuentro del sector. ¿Qué papel jugará para RB Componentes?

Alejandro Oliván.- SMOPYC es siempre una oportunidad para reencontrarnos con clientes y profesionales del sector. Este año estaremos en el stand E44 – 52, prácticamente puerta con puerta con Movicarga, así que aprovechamos para invitar a todo el mundo a pasar a visitarnos. Queremos enseñar de cerca cómo ha evolucionado RB Componentes

**HEMOS INCORPORADO
UN PLOTTER DE LÁTEX
DE GRAN FORMATO
CON TINTAS A BASE DE
AGUA, PENSANDO TANTO
EN LA CALIDAD DEL
RESULTADO COMO EN EL
IMPACTO AMBIENTAL Y
LA SALUD DE NUESTROS
TRABAJADORES**

durante este último año y algunas de las cosas en las que estamos trabajando. Y quién sabe... quizá tengamos algo preparado en conjunto. ¿No, Macarena?

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



Grúas y Asistencia Serrano

Grúas y Asistencia Serrano, S.L. incorpora la nueva Palfinger PK 480 TEC

La empresa zaragozana amplía su flota con uno de los modelos más avanzados de la gama TEC de PALFINGER, reafirmando su compromiso con la innovación, la seguridad y la eficiencia operativa.

UNA EMPRESA QUE CRECE CON EL TIEMPO Y LA CONFIANZA

Con una amplia trayectoria en el sector de la asistencia y el transporte, Grúas y Asistencia Serrano se ha consolidado como una empresa moderna y dinámica, siempre enfocada en ofrecer soluciones adaptadas a las necesidades de cada cliente. Desde sus inicios, la compañía ha ampliado sus servicios y renovado su maquinaria para mantener los más altos estándares de calidad en el mercado de Zaragoza y su entorno.

Hoy, Grúas y Asistencia Serrano ofrece un completo servicio de asistencia en carretera con furgonetas taller, reparaciones in situ, rescates y remolque de vehículos, además de traslado de automóviles de cualquier tipo. Paralelamente, la empresa se ha especializado en trabajos de elevación y transporte pesado, poniendo a disposición del cliente grúas hidráulicas de última generación capaces de realizar maniobras precisas y seguras bajo las condiciones más exigentes. Su flota de camiones y maquinaria de reciente incorporación, equipada con tecnología de vanguardia, refleja la apuesta de Serrano por la fiabilidad, la sostenibilidad y la mejora continua.

TECNOLOGÍA QUE DEFINE LA NUEVA GENERACIÓN: PK 480 TEC

Para potenciar su capacidad de respuesta y elevar el nivel de sus servicios, Grúas y Asistencia Serrano ha incorporado la PALFINGER PK 480 TEC, reconocida por su combinación de potencia, precisión y conectividad digital avanzada. Esta grúa cuenta con 7 prolongas hi-





dráulicas (F), lo que permite un alcance horizontal de 18,8m y hasta 1660kg de carga. Además, han incorporado un brazo articulado PJ90C, que le añade más 4 prolongas hidráulicas articuladas.

Este modelo, que ha sido montado sobre camión SCANIA P 370 B6X4HZ en el Centro de Montaje PALFINGER y carrozado a cargo de Pal Workshop S.L en Zarza, se caracteriza por una estructura articulada hidráulica de alta resistencia, diseñada para trabajos de elevación exigentes, y por un sistema electrónico PALTRONIC 180, encargado de gestionar la seguridad hidráulica y los sensores de inclinación, ángulo y pluma.

Entre sus principales innovaciones destacan: Sistema HPSC y HPSC-Plus: Con módulos de geometría, fuerza de estabilizador y contrapeso adicional, que proporciona estabilidad dinámica incluso bajo condiciones de carga descentrada.

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

Grúas y Asistencia Serrano refuerza su flota con la avanzada PALFINGER PK 480 TEC.

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.

WEIGH: Sistema de pesaje integrado que

permite conocer la carga de forma inmediata desde el mando.

Control remoto PALcom P7 con mando ergonómico de siete funciones lineales, que ofrece una experiencia segura e intuitiva.

LEDPACK, SCH13: Iluminación completa para un entorno de trabajo seguro en condiciones de baja luz.

FLOW y DPS-C: Aseguran un movimiento simultáneo fluido y un control preciso durante el trabajo con fly-jib.

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.

UNA ENTREGA QUE MARCA EL COMPROMISO CON LA INNOVACIÓN

La entrega personalizada de la PK 480 TEC fue realizada en las instalaciones del Centro de Montaje PALFINGER, donde técnicos especializados realizaron una capacitación operativa para los responsables de la empresa.

Durante la formación, se abordaron en detalle las funcionalidades electrónicas y hidráulicas del modelo, garantizando un conocimiento pleno para su correcta utilización y mantenimiento.

Innovación, seguridad y
eficiencia para afrontar
los retos del transporte
y la elevación
especializada.

PALFINGER subraya la importancia de realizar la Revisión Anual certificada en los centros oficiales de su red técnica en España, garantizando la máxima durabilidad y seguridad del equipo en cada operación.

INNOVACIÓN Y CONFIANZA AL SERVICIO DEL TRANSPORTE PESADO

Con la incorporación de la PK 480 TEC, Grúas y Asistencia Serrano refuerza su posición como referente en el ámbito de la asistencia técnica y el transporte especializado. Esta nueva grúa define el equilibrio perfecto entre potencia y tecnología inteligente, permitiendo a la empresa afrontar los desafíos del sector con mayor versatilidad, seguridad y precisión.

PALFINGER Ibérica agradece la confianza depositada en su tecnología y celebra esta nueva colaboración que impulsa la modernización operativa e industrial en Aragón.

¡Larga vida a la nueva PK 480 TEC y éxitos en cada operación de altura!

La nueva grúa ofrece
un alcance de 18,8
metros y tecnología
inteligente para
maniobras de máxima
precisión.



JMG Cranes y Transgruas Cial, S.L. juntos en Smopyc 2026: innovación eléctrica para la elevación industrial

La colaboración entre JMG Cranes, empresa italiana especializada en el diseño y fabricación de grúas eléctricas pick & carry, y Transgruas Cial, S.L., histórico distribuidor español especializado en soluciones para la elevación y la manipulación industrial, continúa fortaleciéndose y se prepara para ser protagonista en la próxima edición de SMOPYC 2026, la principal feria española dedicada a maquinaria para la construcción y obra pública.



La alianza entre ambas compañías representa un ejemplo concreto de partnership estratégico en el sector de la elevación industrial. Por un lado, la innovación tecnológica de JMG Cranes, pionera en el desarrollo de grúas 100% eléctricas, y por otro, el profundo conocimiento del mercado local y la experiencia comercial de Transgruas.

“La colaboración con JMG Cranes es muy constructiva y beneficiosa para ambas empresas —explican desde Transgruas Cial, S.L.— y también lo es para el mercado español, donde la gama de grúas eléctricas JMG está obteniendo una excelente acogida. Los modelos se distinguen por su diseño industrial avanzado, la modularidad y la apuesta por la tecnología eléctrica, características cada vez más demandadas por los profesionales en términos de eficiencia y versatilidad”.

Por parte de JMG Cranes también existe una gran satisfacción por los resultados alcanzados junto al socio español. La colaboración con Transgruas Cial S.L. ha permitido desarrollar una presencia cada vez más sólida en la península ibérica, ofreciendo a los clientes soluciones tecnológicamente avanzadas y un servicio comercial y técnico altamente cualificado.

SMOPYC 2026: UN ESCAPARATE ESTRATÉGICO

La participación conjunta en SMOPYC 2026, que se celebrará en Zaragoza del 15 al 18 de abril de 2026, representa un momento especialmente significativo para ambas empresas. La feria, de carácter trienal, es uno de los principales referentes para el sector de maquinaria y equipos para la construcción y la elevación en el mercado español.

Para Transgruas Cial S.L., SMOPYC es la ocasión ideal para consolidar la relación con operadores y empresas de alquiler, recoger feedback del mercado y presentar las últimas innovaciones tecnológicas.

“En la feria —señalan— podemos reunirnos directamente con guis-tas y profesionales del sector, comprender mejor sus necesidades operativas y mostrar de forma concreta las soluciones que proponemos”.

NUEVA GENERACIÓN DE GRÚAS ELÉCTRICAS PICK & CARRY

Durante el certamen se presentarán dos modelos de la nueva Serie M de JMG Cranes: JMG - MC 15.08 y JMG - MC100.08.



Ver video



JMG MC 15.08

La JMG MC 15.08, con una capacidad máxima de 5 toneladas, es la solución ideal para trabajos en espacios extremadamente reducidos sin renunciar a la precisión. Compacta, ágil y ligera, es perfecta para:

- mantenimiento industrial
- manipulaciones internas
- instalaciones en entornos cerrados

CARACTERÍSTICAS PRINCIPALES

- Capacidad máxima: 5 t
- Dimensiones totales: 2.294 × 1.100 × 1.672 mm
- Grupo telescópico extensible hasta 400 mm con cálculo proporcional de capacidades

- Brazos intercambiables: brazo con 2 extensiones hidráulicas / brazo con 1 extensión hidráulica
- Contrapeso desmontable: n.º 1

Más información: <https://www.jmgcranes.it/es/gruas/mc15-08/>

MC 100.08

La MC 100.08 expresa toda la potencia de la Serie M con una capacidad máxima de 15 toneladas, manteniendo la filosofía JMG: máximas prestaciones en espacios reducidos.

Equipada con motorización eléctrica de alta potencia, hasta tres configuraciones de brazo intercambiable y elevada estabilidad gracias a los contrapesos desmontables, la MC 100.08 está diseñada para afrontar los retos de la manipulación industrial pesada con la precisión y seguridad características de las grúas JMG.



CARACTERÍSTICAS PRINCIPALES

- Capacidad máxima: 15 t
- Dimensiones totales: 3.490 × 1.600 × 2.034 mm
- Grupo telescópico extensible hasta 800 mm con cálculo proporcional de capacidades
- Brazos intercambiables:
 - brazo largo con 2 extensiones hidráulicas
 - brazo corto con 2 extensiones hidráulicas
 - brazo con 1 extensión hidráulica
- Contrapesos desmontables: n.º 2

Más información: <https://www.jmgcranes.it/es/gruas/mc100-08/>

Estas máquinas están diseñadas para ofrecer la máxima eficiencia en la manipulación de maquinaria industrial, incluso en espacios reducidos. El diseño compacto se combina con elevadas capacidades de elevación y una notable modularidad operativa.

Ambos modelos pueden configurarse con diferentes tipologías de brazo y diversos opcionales como cabrestante, jib mecánico y jib hidráulico, ampliando considerablemente las posibilidades de aplicación.

Gracias a esta combinación de compactidad, potencia y versatilidad, las grúas de la Serie M representan una solución extremadamente eficiente para el sector de la manipulación industrial, permitiendo optimizar tiempos de trabajo, recursos y seguridad operativa.

UN MERCADO CADA VEZ MÁS ORIENTADO A LA ELECTRIFICACIÓN

El mercado de la elevación industrial está experimentando una transformación significativa, impulsada por la creciente atención a la sostenibilidad, la reducción de emisiones y la mejora de la eficiencia operativa.

En este contexto, las grúas eléctricas pick & carry están ganando cada vez más protagonismo. Además de garantizar cero emisiones y bajos niveles de ruido, permiten operar en entornos cerrados o sensibles sin limitaciones, mejorando al mismo tiempo la seguridad y la productividad.

“La demanda de grúas eléctricas está en constante crecimiento — subrayan desde Transgruas Cial, S.L.— porque ofrecen ventajas concretas: sostenibilidad, ahorro energético y la posibilidad de trabajar en entornos indoor sin emisiones ni ruidos”.

INNOVACIÓN CONTINUA Y PERSPECTIVAS DE CRECIMIENTO

Uno de los aspectos más valorados por los clientes es la capacidad de innovación continua de JMG Cranes. La empresa mantiene un diálogo constante con el mercado para desarrollar soluciones técnicas capaces de responder a las necesidades operativas reales.

Esta filosofía ha permitido a JMG convertirse en un referente en el segmento de las grúas eléctricas pick & carry, introduciendo modelos cada vez más evolucionados y versátiles.

Las perspectivas para la colaboración entre JMG Cranes y Transgruas Cial S.L. son, por tanto, muy positivas. El aumento de aplicaciones que requieren maquinaria eléctrica para operar en entornos interiores o en contextos con restricciones de emisiones está abriendo nuevas oportunidades de desarrollo.

“La combinación entre la tecnología de JMG y el conocimiento del mercado de Transgruas nos permite afrontar con confianza los retos futuros y seguir creciendo en el mercado ibérico”, concluye el equipo español.

Con su presencia conjunta en SMOPYC 2026, JMG Cranes y Transgruas Cial, S.L. confirman así su compromiso con la promoción de la innovación, la eficiencia y la sostenibilidad en el sector de la elevación industrial.



De izquierda a derecha: Maurizio Manzini, CEO de JMG Cranes, Cinzia Pallini, CFO de JMG Cranes, Ian Trenzano, Director Comercial de Transgruas Cial, Fausta Manzini, administradora delegada de JMG Cranes y Karen Trenzano, Directora de Marketing de Transgruas Cial

Transgrúas entrega a Tabiques Costa Brava una Fassi F165A.2.24 para reforzar su flota

Tabiques Costa Brava, S.L., unas de las empresas referentes en construcción, tabiquería y paletería con sede en Cassà de la Selva (Girona), ha incorporado a su flota una nueva Fassi F165A.2.24, uno de los modelos más avanzados del mercado en su categoría.

La entrega ha sido realizada por Transgrúas, distribuidor oficial de Fassi en España y Portugal. El montaje ha sido diseñado íntegramente en 3D por su departamento de ingeniería, garantizando una integración óptima del equipo sobre el vehículo y una configuración totalmente adaptada a las necesidades operativas del cliente.

TECNOLOGÍA DE VANGUARDIA AL SERVICIO DE LA CONSTRUCCIÓN

La F165A.2.24 destaca por su configuración con 4 prolongas hidráulicas, que permiten alcanzar 12,55 metros de radio horizontal con una capacidad de 1.000 kg en punta. Su momento de carga de 16,92 Tm/mt y su clasificación HD4/S2 (200.000 ciclos de trabajo) aseguran un rendimiento excepcional en aplicaciones exigentes.

El innovador sistema Prolink con doble bielea incrementa el ángulo de trabajo del brazo secundario de 10° a 15° y el de las prolongas de 10° a 20°, facilitando el acceso a zonas de difícil alcance y ampliando notablemente el campo operativo respecto a grúas convencionales.



La rotación de 416° y el gancho giratorio de 360° aportan máxima versatilidad y precisión en maniobras, optimizando tiempos de trabajo en obra.

EQUIPAMIENTO PREMIUM Y CONECTIVIDAD INTELIGENTE

El equipo incorpora una dotación tecnológica de alto nivel:

- Limitador electrónico FX500
- Distribuidor Danfoss D850
- Sistemas XP y XF de potencia y velocidad extra
- Radiomando RCS SCANRECO de 6 funciones
- Estabilizadores extra extensibles

Destaca especialmente el sistema IOC (Internet Of Cranes), que permite telemetría en tiempo real, geolocalización GPS, diagnóstico remoto de averías, estadísticas de uso, cálculo de vida residual del equipo y actualizaciones electrónicas. Una herramienta clave para el mantenimiento predictivo y la gestión eficiente de flotas.

MONTAJE OPTIMIZADO Y FUNCIONAL

La instalación se completa con:

- Caja fija con piso reforzado
- Laterales de aluminio abatibles
- 2 cajas de herramientas
- 8 anillas de amarre
- Escalera escamoteable

El diseño previo en 3D desarrollado por el equipo técnico de Transgrúas ha permitido optimizar la distribución de cargas, mejorar la ergonomía y garantizar la máxima seguridad estructural del conjunto.

COMPROMISO CON LA INNOVACIÓN Y LA EXCELENCIA

Con esta entrega, Transgrúas reafirma su compromiso con la innovación tecnológica y el servicio de excelencia, consolidando su alianza con Tabiques Costa Brava.

La incorporación de la Fassi F165A.2.24 supone un importante salto cualitativo para la compañía gerundense, que continúa apostando por maquinaria de alto rendimiento para ofrecer el mejor servicio en el sector de la construcción.





Stand AES23 **SMOPYC**

jmgcranes.com

2026

JMG

¡Le esperamos con muchas
innovaciones emocionantes!



HELI España participa en SpainSkills 2026 apoyando el talento técnico del futuro

HELI España, marca representada en exclusiva por Global Carretillas, participará en la próxima edición de SpainSkills, que se celebrará del 24 al 28 de febrero.

SpainSkills es la competición nacional de Formación Profesional que reúne a los mejores estudiantes técnicos de toda España, promoviendo la excelencia en especialidades industriales, mantenimiento y logística. El evento constituye una plataforma clave para visibilizar el talento joven y reforzar la conexión entre empresa e industria.

COMPROMISO CON LA FORMACIÓN PROFESIONAL Y LA INDUSTRIA LOGÍSTICA

La participación de HELI España responde a una estrategia clara de apoyo al desarrollo técnico y profesional del sector de la manutenzione y la intralogística. En un contexto donde la especialización técnica es un factor crítico para la competitividad industrial, HELI apuesta por:

- Impulsar la cualificación técnica en mantenimiento y manipulación de equipos.
- Acercar la tecnología de carretillas elevadoras a los futuros profesionales.
- Colaborar con centros formativos y docentes especializados.

- Reforzar el vínculo entre fabricante, distribuidor y talento emergente.

Durante el certamen, HELI España contribuirá activamente al desarrollo de las pruebas relacionadas con maquinaria de manutenzione, mostrando soluciones actuales en carretillas eléctricas y equipos industriales adaptados a los estándares tecnológicos actuales del sector.

TECNOLOGÍA, SEGURIDAD Y EFICIENCIA

La presencia de HELI permitirá poner en valor aspectos clave en la evolución de la manutenzione moderna:

- Electrificación de flotas
- Seguridad operativa
- Ergonomía en el puesto de conducción
- Optimización energética
- Fiabilidad mecánica y reducción de mantenimiento

Para HELI España, apoyar iniciativas como SpainSkills significa invertir en el futuro del



sector logístico e industrial, garantizando que las nuevas generaciones cuenten con las herramientas y conocimientos necesarios para afrontar los retos de la industria 4.0.

HELI España reafirma así su compromiso con la excelencia técnica, la formación profesional y el desarrollo sostenible del sector de la manutenzione en España.

Kit de mantenimiento Magni TH: mayor eficiencia operativa y una ventaja económica para los concesionarios

Los nuevos Maintenance Kits Magni simplifican el mantenimiento ordinario, ya que ofrecen todo lo necesario para realizar intervenciones rápidas y eficientes en una única solución compacta.

Para los pedidos enviados antes del 30 de junio, los kits suponen un ahorro del 15 % con respecto a la compra de los componentes sueltos, pedidos como Stock.

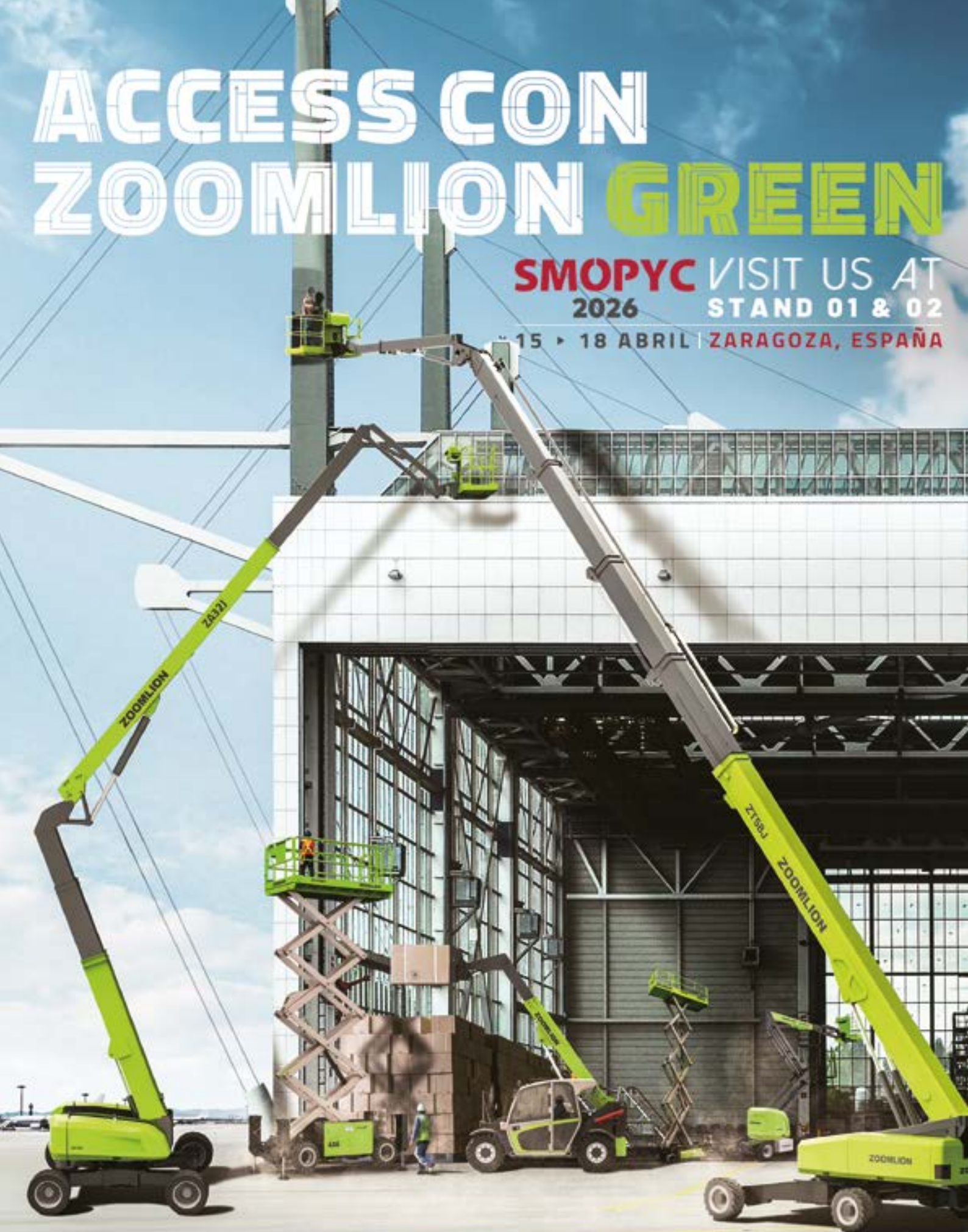
Descubre los Maintenance Kits en el Magni Spare Parts Portal haciendo click en el siguiente enlace: <https://goo.su/Hgcp>



ACCESS CON ZOOMLION GREEN

SMOPYC VISIT US AT
2026 STAND 01 & 02

15 ▶ 18 ABRIL | ZARAGOZA, ESPAÑA



ZOOMLION

Zoomlion Intelligent Access Machinery Co., Ltd.

Add: Yoti Kung, Nan Lu, Xiangyang New District, Changsha Hunan, China

E-mail: zao@zoomlion.com

Tel: +86 0731-88270071



Arbentia: Automatización de la gestión documental de máquinas y personas para reducir el riesgo operativo en el sector

Autor: Iker Igoa, Manager en ARBENTIA.

El complejo negocio del alquiler de maquinaria cubre, entre otros, tres ámbitos clave, como la prevención de riesgos laborales, la calidad de los procesos y la gestión de las personas, interconectados por la gestión documental como su cordón umbilical. La mayoría de las compañías del sector dedican un esfuerzo ingente a esta gestión y no es de extrañar, dado que las organizaciones en las que la documentación no está adecuadamente articulada y manejada, podrían tener no sólo un problema administrativo, sino también un riesgo operativo e incluso posibles sanciones.

CONTROL Y TRAZABILIDAD DE PRINCIPIO A FIN

Las empresas de venta y alquiler de maquinaria que proveen equipos a los más diversos sectores, precisan llevar a cabo la gestión documental en diferentes áreas. Una de ellas es la de las máquinas, donde se necesita manejar desde los manuales de uso, las certificaciones o los registros de inspección, hasta los mantenimientos, el histórico de revisiones preventivas y correctivas, las posibles adaptaciones y la documentación técnica asociada. Se trata de un altísimo número de documentos que deben mantenerse siempre actualizados tanto para el proveedor como para el cliente que usará los equipos. Imaginemos la complejidad que ello conlleva en una compañía con miles de equipos en movimiento.

Otro ámbito fuertemente impactado por la gestión documental son los procesos internos de calidad y el cumplimiento de las normativas europeas y estatales. El cometido principal de la recopilación y manejo de documentos aquí se centra en los procedimientos, los controles y los registros que muestran que la organización está operando conforme a los estándares internos y externos establecidos.

Mientras, la gestión documental ligada a las personas abarca desde las acreditaciones para el manejo de equipos o la formación en



prevención de riesgos laborales, hasta los reconocimientos médicos o la asignación de equipos de protección personal. Dicha documentación no se refiere únicamente a los profesionales que manejan la maquinaria, sino también a todo lo que rodea su transporte, recogida o mantenimiento en obra o en las instalaciones de los clientes.

Las modernas soluciones de gestión diseñadas para el sector, como ARBENTIA Machinery, prestan una ayuda muy importante para el manejo de esta documentación. Sus capacidades automatizan un volumen de procesos enorme, reduciendo de manera drástica la carga administrativa. Su aportación no termina con facilitar el almacenamiento y la consulta, sino que también son capaces de generar avisos automatizados de renovaciones de documentos, revisiones de equipos pendientes, etc. aportando eficiencia y reduciendo drásticamente el peligro de olvido o error.

INNOVACIONES AL SERVICIO DE LOS PROCESOS DE CUMPLIMIENTO Y CALIDAD

Hoy, las capacidades de estas soluciones son prácticamente imprescindibles para asegurar el cumplimiento normativo de las máquinas en las organizaciones que cuentan con estos equipos, sin olvidar que las empresas de venta y alquiler son responsables de la entrega de equipos seguros y conformes a la normativa.

Los proyectos de despliegue de dichas capacidades se enfocan en objetivos como alcanzar una mayor eficiencia operativa (al reducir los tiempos de búsqueda de información

y del control manual de vencimientos); permitir que cada organización cuenta con un sistema documental fiable, accesible y sostenible usado como una única fuente de contenido, en lugar de un conjunto de documentos y carpetas difícil de manejar; y asegurar el control y la gobernanza de esta documentación, con un conocimiento detallado acerca del contenido disponible, cuándo y quién lo actualiza, si cumple los requisitos legales, normativos y de calidad o la gestión de permisos y niveles de acceso.

Gracias a estas innovaciones para la gestión documental digitalizada, las empresas del sector pueden contar con un entorno automatizado para el cumplimiento y la gestión documental de calidad de máquinas y empleados que abarca, desde el propio ERP, pasando por las capacidades específicas del servicio digital de asistencia técnica (SAT Field Service), hasta la gestión documental en SharePoint. En este entorno, formado por ARBENTIA Machinery, la nube Microsoft Azure y las capacidades de OpenAI, se integran y manejan documentos desde un importante número de fuentes, desde fuentes internas como el propio ERP, el aplicativo de gestión comercial y de clientes o la analítica de las organizaciones, hasta sus portales de clientes y aplicativos de movilidad para transportistas, recogidas e inspecciones de equipos, todo ello, junto a asistentes de IA que facilitan aún más cualquier actividad.

Si quiere conocer más sobre la gestión documental digitalizada con ARBENTIA Machinery y sus ventajas, inscribase al próximo webinar detallado <https://goo.su/0Ci8KP7>.



IPAF actualiza la aplicación ePal con nuevas herramientas de exportación y comprobaciones previas al uso ampliadas

IPAF lanza la versión 3.2 de su aclamada aplicación ePAL, que ahora incluye una serie de nuevas funciones diseñadas para mejorar el mantenimiento de registros, el intercambio de datos y la usabilidad, junto con una serie de actualizaciones generales de la plataforma y una mayor estabilidad.



Lanzada en junio de 2021, la Aplicación ePal, desarrollada por Trackunit, alcanzó la marca de un millón de descargas en agosto de 2025, y continúa experimentando una fuerte adopción en toda la industria de Acceso Motorizado.

La última actualización refuerza el papel de ePAL como herramienta digital práctica para operadores de acceso motorizado, supervisores y empresas, facilitando la gestión de información crítica para la seguridad y la demostración del cumplimiento necesario cuando sea necesario.

Chris Greenbank, gerente principal de Productos y Datos Digitales, comentó: «ePAL 3.2 supone un avance significativo dado que ayuda a los usuarios a gestionar y compartir información de seguridad crítica de manera más efectiva. Las nuevas herramientas de exportación y las comprobaciones previas al uso ampliadas se han creado directamente a partir de los comentarios de los usuarios de ePAL, así como tras analizar la forma en que se utiliza la aplicación en el lugar de trabajo y por las

empresas. Nuestro enfoque no ha cambiado, seguimos apoyando la seguridad en el trabajo mientras continuamos actualizando la aplicación en línea conforme evolucionan las necesidades de la industria y los usuarios».

¿QUÉ NOVEDADES INCORPORA EPAL?

Nueva función de exportación

Los usuarios ahora pueden exportar una hoja de cálculo que contiene datos seleccionados de ePAL, entre los que se incluyen:

- Licencias activas
- Máquinas
- Comprobaciones previas al uso
- Familiarizaciones
- Registros de trabajo

La nueva pantalla de exportación permite a los usuarios filtrar por rango de fechas y seleccionar exactamente qué información desean incluir. Los archivos pueden compararse utilizando la aplicación preferida del usuario, como el correo electrónico o WhatsApp, lo que facilita la transmisión de información a las empresas, gerentes de obra o clientes cuando sea necesario.

Comprobaciones previas al uso de PTDM y Elevadores de Obra

ePAL 3.2 introduce la capacidad de registrar comprobaciones previas al uso no guiadas para Plataformas de Trabajo de Desplazamiento sobre Mástil (PTDM) y Elevadores de Obra. Al igual que con otros tipos de máqui-

nas, estas comprobaciones pueden exportarse como PDF o incluirse en la exportación de datos de la hoja de cálculo.

Publicidad limitada

Para ayudar a financiar el desarrollo continuo y la introducción de nuevas funciones, IPAFA ha introducido publicidad limitada dentro de la aplicación ePal con la que se evita cobrar directamente a los usuarios. La publicidad está diseñada para no ser intrusiva y no interfiere con la funcionalidad principal de la aplicación. Los anuncios los gestiona Google y no están personalizados, lo que significa que no rastrean el comportamiento del usuario ni se crean perfiles individuales. Hay más información disponible en la sección de preguntas frecuentes de la aplicación.

Actualizaciones de la plataforma y mejoras de estabilidad

La actualización también incluye mejoras generales de estabilidad y cambios menores en la interfaz de la aplicación iOS, que incorporan las actualizaciones Liquid Glass de Apple introducidas con iOS 26.

La aplicación ePAL, disponible tanto para los nuevos titulares de licencias y cualificaciones de IPAFA como para los ya existentes, está disponible en iOS a través de Apple Store y en Android a través de Google Play.

Para obtener más información, visite: www.ipaf.org/ePAL



ARBENTIA
Empowering consulting

✉ marketing@arbentia.com

☎ 900 266 731

🌐 www.arbentia.com



Soluciones de digitalización e IA adaptadas a tu empresa

GAM eleva un 50% su beneficio neto en 2025 y alcanza unos ingresos de 316,1M€

ha cerrado el ejercicio 2025 con resultados récord y sus principales magnitudes en máximos, con una mejora muy significativa del beneficio neto, que se incrementa un 50% hasta 6,5 millones de euros. La compañía alcanzó 316,1 millones de euros de ingresos (+4% frente los 304 millones de 2024) y elevó el EBITDA recurrente hasta 87 millones de euros (+8%). De esta manera, durante 2025 el Grupo ha reforzado su perfil financiero apoyándose en la rentabilidad, la disciplina inversora, la generación de caja y el desapalancamiento.



La mejora de la rentabilidad se refleja de forma especialmente clara en el margen. GAM elevó el margen EBITDA en 1pp respecto a 2024, hasta situarlo en el 28%, un avance que responde a la mayor eficiencia operativa y a la evolución del mix hacia actividades con mayor recurrencia y valor añadido. En términos absolutos, el desempeño operativo permitió también una mejora del EBIT, que alcanzó 28,5 millones de euros.

EL EBITDA RECURRENTE CRECIÓ UN 8% HASTA LOS 87M€ Y CONSOLIDÓ LA MEJORA OPERATIVA DEL GRUPO, ELEVANDO EL MARGEN EN 1 PUNTO, HASTA EL 28%.

En paralelo, 2025 ha estado marcado por un refuerzo de la solidez financiera. La compañía redujo el endeudamiento un 8%, hasta los 276,9 millones de euros, y redujo su apalancamiento: la deuda financiera neta equivale ahora a 3,2 veces el EBITDA, frente a 3,5 veces a cierre de 2024. Esta evolución refuerza la resiliencia del balance y amplía la flexibilidad para seguir ejecutando la estrategia en un entorno económico exigente.

La disciplina inversora fue otro de los ejes del ejercicio. Manteniendo el crecimiento en ventas, GAM optimizó la inversión en maquinaria y situó el CAPEX neto en maquinaria en el 53% del EBITDA, una evolución que permite incrementar la generación de caja y apoyar la reducción del apalancamiento. En este contexto, REVIVER, la planta de refabri-

LA COMPAÑÍA REDUJO EL ENDEUDAMIENTO UN 8% Y AUMENTÓ SU GENERACIÓN DE CAJA GRACIAS A UNA MENOR INVERSIÓN EN MAQUINARIA IMPULSADA POR REVIVER.

cación de GAM, ha tenido un papel crucial, ya que ha permitido refabricar cerca de 430 máquinas. Este proyecto se consolida como una palanca para crecer con menor intensidad de inversión, al optimizar el uso de los activos y prolongar su vida útil, reforzando al mismo tiempo la propuesta de valor del Grupo en soluciones más eficientes y sostenibles. En términos de inversión total, esta se redujo un 6%, hasta los 50,6 millones de euros.

Antonio Trelles, director financiero de GAM: «2025 ha sido un año de consolidación del modelo. Hemos logrado crecer, incrementando el margen EBITDA hasta el 28% y mejorando en un 50% el resultado, al tiempo que invertimos con mayor disciplina —reduciendo el CAPEX un 6%— y disminuimos el endeudamiento un 8%. Esta combinación refuerza la solidez financiera del Grupo y nos permite seguir creciendo de forma sostenible».

DIVERSIFICACIÓN Y RECURRENCIA COMO PALANCAS DE ESTABILIDAD

La evolución del ejercicio vuelve a poner de manifiesto el papel de la diversificación como palanca de estabilidad. En 2025, GAM mantuvo un reparto equilibrado de los ingresos entre sus tres principales áreas: alquiler y servicios representó el 37%, distribución y postventa el 36%, y los servicios recurrentes de largo plazo el 27%. Este equilibrio reduce la dependencia de un único motor y permite amortiguar mejor los cambios de ciclo, reforzando la resiliencia del Grupo en entornos económicos adversos.

Dentro de este mix, el negocio de servicios recurrentes de largo plazo avanzó un 10%, hasta 86,8 millones de euros, apoyado en una cartera contratada cercana a los 280 millones de euros y en una tasa de renovación



superior al 90%, lo que aporta visibilidad y estabilidad a la facturación futura. Por su parte, distribución y postventa alcanzó 112,6 millones y alquiler y servicios se situó en 116,7 millones, consolidando una contribución equilibrada al crecimiento del ejercicio.

LA DIVERSIFICACIÓN DEL NEGOCIO CONSOLIDA LA ESTABILIDAD DEL GRUPO EN ENTORNOS ADVERSOS, CON UN REPARTO EQUILIBRADO DE LOS INGRESOS ENTRE ALQUILER Y SERVICIOS (37%), DISTRIBUCIÓN Y POSTVENTA (36%) Y SERVICIOS RECURRENTE DE LARGO PLAZO (27%).

Tabla de resultados financieros 2025 vs 2024

	FY24	FY25
Ingresos	304,0	316,1
EBITDA ¹	80,7 27%	87,0 36%
EBIT	25,2 8%	28,5 2%
Resultado Neto	4,4 14%	6,5 2%
CAPEX Neto Total	53,6	50,6
Deuda F. Neta ¹	279,2 35x	276,9 32x

United Rentals supera los 16.000 millones de dólares

La empresa estadounidense de alquiler United Rentals superó por primera vez los 16.000 millones de dólares de ingresos en 2025, aunque la rentabilidad se resintió ligeramente.

CIFRAS DEL AÑO COMPLETO

Los ingresos totales del año aumentaron algo menos del 5% hasta 16.100 millones de dólares, de los cuales 13.800 millones correspondieron a alquileres, un incremento del 6% sobre el récord del año anterior. Otras ventas de equipos de alquiler usados cayeron un 7% hasta 1.410 millones, mientras que las ventas de equipos nuevos subieron un 23,5% hasta 348 millones de dólares, aunque partiendo de una cifra baja el año anterior. Los ingresos por servicios y suministros registraron avances modestos.

El beneficio antes de impuestos del año fue un 1,5% inferior al del año pasado, situándose en 3.340 millones de dólares.

La inversión (capex) del ejercicio aumentó algo más del 17% hasta 4.190 millones de dólares, mientras que las ventas procedentes de la flota de alquiler fueron un 7% menores, hasta 1.410 millones.



La edad media de la flota a finales de diciembre era de 49,5 meses.

CUARTO TRIMESTRE

Los ingresos totales del último trimestre fueron un 2,76% superiores a los del año anterior, alcanzando 4.210 millones de dólares. De esa cifra, los ingresos por alquiler subieron un 4,6%.

FIABILIDAD - SEGURIDAD

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

Consúltenos sin compromiso

915 179 080

alkoramad@alkora.es

www.alkora.es

ALKORA E.B.S. Correduría de Seguros y Reaseguros S.A.U.
Inscripción Registro Dirección General de Seguros y Fondos de pensiones Nº J-285 y RJ-0089.
Seguro de Responsabilidad Civil Profesional y Capacidad Financiera
Conforme a la Legislación en vigor. C.I.F.: A-01051747.

bauma China 2026 en marcha: Expositores de 30 países y regiones confirman su participación



A medida que las cadenas de suministro globales atraviesan una profunda reestructuración, la industria china de maquinaria de construcción se encuentra en una encrucijada crítica entre oportunidades y desafíos. Si bien las tensiones geopolíticas y las fricciones comerciales han añadido incertidumbre a la expansión global, el apoyo de las políticas nacionales, los ciclos de renovación de equipos y el avance constante de los megaproyectos de infraestructura han inyectado un nuevo impulso al mercado. En este contexto, bauma CHINA 2026 —la Feria Internacional de Maquinaria de Construcción, Máquinas para Materiales de Construcción, Máquinas de Minería y Vehículos de Construcción— ha lanzado oficialmente su campaña de reclutamiento de expositores. Hasta ahora, expositores internacionales de 30 países y regiones han confirmado su participación, lo que subraya el papel del evento como una plataforma clave para que las empresas se expandan por Asia y superen sus cuellos de botella de crecimiento.

SUPERAR LOS DESAFÍOS DE LA GLOBALIZACIÓN: EL VALOR DE UNA PLATAFORMA INTERNACIONAL

En 2025, la expansión en el extranjero de la maquinaria de construcción china entra en una “zona de aguas profundas”. Las exportaciones tradicionales de productos ya no son suficientes: los sistemas de servicio localizados, la cooperación transfronteriza y las estrategias frente a barreras comerciales se han convertido en factores clave del éxito.

Las principales empresas chinas —como XCMG, SANY y ZOOMLION— han tomado la

delantera estableciendo bases de producción y filiales en el Sudeste Asiático, Europa y África, evolucionando del modelo de “venta de productos” al de “construcción de ecosistemas”.

Al mismo tiempo, los mercados emergentes de Asia se están convirtiendo en nuevos motores de crecimiento. La sólida demanda de infraestructura en el Sudeste Asiático, Medio Oriente y América Latina continúa impulsando las exportaciones de equipos chinos. bauma CHINA 2026 demuestra su valor estratégico como plataforma regional con influencia global: además de los expositores confirmados de Estados Unidos, Alemania, Italia y Japón, se suman nuevos participantes de India, Turquía y Brasil. Basándose en el éxito de la edición anterior —que atrajo a más de 281.000 visitantes profesionales de 188 países y regiones— bauma CHINA sigue siendo un puente bidireccional indispensable para la cooperación internacional.

MEGAPROYECTOS QUE IMPULSAN LA MODERNIZACIÓN INDUSTRIAL: “SOLUCIONES CHINAS” EN EL ESCENARIO GLOBAL

Mientras los mercados internacionales evolucionan, los proyectos nacionales a gran escala en China están creando oportunidades industriales sin precedentes. Un ejemplo destacado es el Proyecto Hidroeléctrico del Río Yarlung Tsangpo, lanzado oficialmente con una inversión que supera los 1,2 billones de RMB. Este proyecto está generando una enorme demanda de maquinaria de movimiento de tierras, equipos de construcción especializados y tecnologías verdes inteligentes.

Más importante aún, marca un salto tecnológico significativo. Aplicaciones avanzadas como los sistemas de hormigonado con drones inteligentes habilitados por 5G y la perforación con grupos de TBM en alta montaña están configurando un conjunto completo de “soluciones chinas” para condiciones extremas de construcción. Estas innovaciones pioneras —probadas en los entornos más exigentes— se presentarán al mundo en bauma CHINA 2026, mostrando la transformación de China de seguidor tecnológico a proveedor global de soluciones.

UN NUEVO CAPÍTULO EN EL VIAJE GLOBAL DE CRECIMIENTO DE LA INDUSTRIA

Durante los últimos 22 años, bauma CHINA ha acompañado e impulsado la evolución de la industria, desde el “Hecho en China” hasta el “Fabricado Inteligentemente en China”, sirviendo como un puente vital entre China y la comunidad global de fabricación de equipos.

Del 24 al 27 de noviembre de 2026, el Shanghai New International Expo Centre volverá a recibir a líderes de la industria, innovadores y compradores de todo el mundo para impulsar la próxima ola de crecimiento, innovación y cooperación en el sector de la maquinaria de construcción.

Visite www.bauma-china.com para asegurar su stand en bauma CHINA 2026.

Las entradas serán gratuitas, más adelante les diremos el link para conseguirlas.

APEX e IRE 2026: cuatro motivos para reservar tu visita ya y no perderte el gran punto de encuentro del rental europeo

El calendario del sector ya tiene marcada en rojo una cita clave: APEX e IRE 2026 volverán a celebrarse en Maastricht, en el recinto MECC Maastricht, del 2 al 4 de junio de 2026.

Para los profesionales del acceso y el alquiler, no es “una feria más”: es el momento de comparar equipos con las manos, hablar cara a cara con quienes deciden inversiones y tomar el pulso real a hacia dónde va el mercado. Si todavía lo estás pensando, aquí van cuatro razones claras para registrarte cuanto antes.

Puede sacar sus entradas aquí: <https://forms.reg.buzz/apex-ire-2026>

1) Ver y comparar “en vivo” las últimas plataformas, tecnología y soluciones para flotas

Hay decisiones que no se toman con una ficha técnica. Se toman cuando te subes, miras acabados, compruebas ergonomía, visibilidad, maniobrabilidad y analizas la máquina como lo hace un alquilador: pensando en disponibilidad, mantenimiento, seguridad y retorno.

APEX es el escaparate internacional del acceso, y el formato permite ese valor diferencial: comparación directa, a pocos metros de distancia, con equipos y novedades reunidos en el mismo recinto.

2) Reunirte con compradores y responsables que marcan tendencia en el rental y el acceso

El gran atractivo de la co-celebración con IRE es que no solo se habla de plataformas: se habla de negocio de alquiler, de cómo evo-

lucionan las flotas, la demanda, el servicio y la digitalización. Eso significa encontrarte en un mismo entorno con perfiles que influyen de verdad en la compra: responsables de flota, directores de rental, técnicos, fabricantes, proveedores de soluciones y partners.

Además, el evento se apoya en organizaciones relevantes como International Powered Access Federation y European Rental Association, y suele coincidir con encuentros del ecosistema europeo del alquiler, lo que multiplica el networking útil.

3) Acceso gratuito: una oportunidad poco habitual para dos grandes eventos

Otro punto diferencial es el más directo: la entrada es gratuita con registro, lo que convierte la visita en una decisión fácil incluso para equipos que van con agenda ajustada o presupuestos muy medidos.

Poder recorrer dos eventos de referencia con un único registro y sin coste de entrada es, hoy, una rareza. Y si el objetivo es planificar inversiones con criterio —plataformas, equipos de rental, herramientas, tecnología— el valor de la visita se justifica rápido.

4) Logística sencilla: Maastricht bien conectada y con lanzaderas desde aeropuertos

A nivel práctico, Maastricht es una ciudad cómoda para moverse y el MECC Maastricht



está preparado para absorber un gran flujo de profesionales.

Y, para facilitar aún más el viaje, se han anunciado autobuses lanzadera gratuitos desde Aeropuerto de Düsseldorf y Aeropuerto de Bruselas (Zaventem), una ventaja especialmente útil para equipos internacionales o visitas de un solo día.

Una visita que se traduce en decisiones mejores

En un contexto donde la presión por la eficiencia, la sostenibilidad y la disponibilidad de flota es constante, asistir a APEX e IRE no es “ir a ver máquinas”: es ir a afinar estrategia. Comparar soluciones, anticipar tendencias, detectar novedades que encajan en tu operativa y hablar con los actores que están empujando el mercado.

Movicarga seguirá de cerca todo lo que ocurra en Maastricht, porque ahí es donde se concentran —en pocos días— muchas de las claves que veremos desplegadas en flotas europeas durante los próximos años.

ÚNETE AL PORTAL N° 1 DE ALQUILER DE MAQUINARIA

✉ Escribe al
rent@equipzilla.com

☎ Llámame al
91 123 87 50

🌐 Visita nuestra web
www.equipzilla.com/alquiladores

Captamos clientes y cerramos el alquiler por ti.

Equipzilla

Multitel MX 210 en el centro histórico de Bologna

En el corazón del centro histórico de Bologna, en Piazza Santo Stefano, una plataforma aérea articulada Multitel MX 210 se está utilizando en un proyecto de protección y consolidación en el Complejo de Santo Stefano, cerca de la Iglesia del Crucifijo.

El 22 de enero, AhRCOS, una empresa especializada en restauración y consolidación estructural, anunció el inicio de la instalación de una cubierta protectora temporal, describiéndola como “una intervención silenciosa pero esencial” para salvaguardar el edificio durante los próximos trabajos de restauración de las cubiertas. La estructura no oculta el monumento, sino que lo protege, reduciendo la exposición a las condiciones meteorológicas y garantizando condiciones de trabajo controladas.

En un contexto tan delicado, la elección de la plataforma aérea desempeña un papel crucial. AhRCOS, con la colaboración de Baschieri Noleggio, seleccionó una Multitel MX 210 montada sobre un camión Isuzu de 3,5 toneladas, capaz de combinar compacidad con rendimiento operativo, características esenciales cuando se trabaja en un entorno urbano restringido y en un edificio histórico de gran valor.

Con una altura máxima de trabajo de 21,20 m, un alcance horizontal de 9,80 m y una capacidad en cesta de 200 kg, la máquina permite a los operadores trabajar con precisión durante la instalación de la estructura de pro-

tección. La configuración articulada permite a los operadores superar obstáculos y posicionarse con precisión cerca de las cubiertas y las estructuras temporales, minimizando tanto la huella de trabajo como el impacto en el entorno circundante. La rotación de la torreta de 400° y la cesta autonivelante con rotación de 90° + 90° proporcionan una flexibilidad operativa adicional, incluso en condiciones logísticas complejas típicas de los centros históricos europeos.

El brazo de aluminio Multitel garantiza rigidez y estabilidad durante los movimientos, limitando las flexiones y oscilaciones y permitiendo un control preciso de las maniobras. La facilidad de posicionamiento y la suavidad de funcionamiento, garantizadas por los controles electrohidráulicos proporcionales, permitieron realizar el trabajo con seguridad para los operadores y con el máximo cuidado hacia un bien histórico de tanta importancia. La MX 210 también está equipada con un sistema de telemetría para localización GPS y diagnóstico remoto, una herramienta cada vez más estratégica para la gestión de flotas en el sector profesional del alquiler.



La MX 210 forma parte de la flota de Baschieri Noleggio Srl desde hace dos años. La empresa, fundada en 1998, está especializada en el alquiler de equipos de elevación y maquinaria de movimiento de tierras. Con el tiempo, la empresa con sede en Bologna ha construido una sólida reputación basada en la selección de fabricantes líderes y en un servicio personalizado que acompaña a los clientes desde la selección del equipo hasta la asistencia posventa.

Hoy, la flota Multitel de Baschieri Noleggio incluye dos unidades MX 210, dos MTE 270, una MZ 250 y una MX 250, lo que refleja una relación consolidada y una estrategia centrada en ofrecer equipos de alta calidad.

“Trabajar en el centro histórico de Bologna significa operar con atención, respeto y máxima precisión”, comenta Claudio Baschieri, propietario de la empresa. “La MX 210 nos permite trabajar con seguridad y gran exactitud, características esenciales cuando se contribuye a la conservación de un patrimonio que abarca siglos”.

La colaboración entre Multitel y Baschieri Noleggio está gestionada por Filippo Rimondi, representante de ventas de Multitel para la zona. “Proyectos como este demuestran cómo las plataformas articuladas compactas son herramientas estratégicas para trabajos de protección, restauración y consolidación en centros históricos”, explica. “La tecnología, la maniobrabilidad y la fiabilidad se convierten en elementos clave cuando se trabaja en edificios de relevancia histórica”.

La intervención en Piazza Santo Stefano pone de manifiesto cómo la innovación tecnológica puede apoyar de forma discreta pero fundamental las actividades de preservación del patrimonio, ayudando a proteger el pasado y transmitirlo al futuro.



ALQUILER DE MAQUINARIA Y HERRAMIENTAS PROFESIONALES PARA TODOS TUS PROYECTOS



Alquila online tu maquinaria pequeña en
alquiler.loxamhune.com

 **LOXAM**

Haulotte lanza Step Up Safely, una nueva solución para trabajar con más altura, productividad y seguridad

Haulotte ha presentado Step Up Safely, una nueva propuesta diseñada para mejorar la eficiencia y la seguridad en trabajos en interiores. Esta innovación llega de la mano de la nueva opción Extra Step, ya disponible en la plataforma de tijera Optimum 8.

Pensada especialmente para electricistas, instaladores, equipos de acabado y mantenimiento que trabajan en espacios interiores, esta solución responde a una necesidad muy habitual en obra e industria: alcanzar ese último medio metro de altura de trabajo sin tener que bajar constantemente la máquina y volver a reposicionarla.



“

Alcanzar ese último medio metro ya no implica perder tiempo reposicionando la máquina.

49 cm más de altura que se traducen directamente en más productividad y continuidad en el trabajo.

”





Con esta nueva opción, Haulotte ofrece una respuesta compacta, totalmente integrada en la máquina y enfocada en simplificar las tareas en altura para los profesionales que necesitan agilidad y precisión en su trabajo diario.

La opción Extra Step aporta 49 cm adicionales de altura de trabajo, lo que permite acceder de forma inmediata a puntos de difícil alcance. Esta mejora se traduce en una mayor productividad, al reducir el tiempo perdido en maniobras repetitivas y facilitar la continuidad de los trabajos.

“

Una solución compacta e integrada pensada para trabajar con más seguridad, precisión y eficiencia en interiores.

”

PEOPLE
FIRST. **FASTN** >

Descubre FASTN, el primer anclaje activo universal para plataformas elevadoras.



FASTN es universal y se puede instalar fácilmente en todo tipo de PEMP.



DETECCIÓN DEL
ARNÉS



DETECCIÓN DE
CAÍDA O EXPULSIÓN
DEL OPERADOR



FUNCION
ANTI-ELUSIÓN



ALERTA DE
INACTIVIDAD

Lucha contra una de las principales causas de accidente de las PEMP.



fastn-solution.com

haulotte.com.es

HAULOTTE IBERICA SI,
Calle Argentina - 13, 28806 Alcalá de Henares - Madrid - Spain
Tel: +34 912 158 444 · Fax: +34 911 341 820
iberica@haulotte.com

Haulotte >

Novedad en MAX Trailer: Abriendo nuevas dimensiones con el MAX810

Con el nuevo semirremolque rebajado MAX810, MAX Trailer amplía su gama de productos y entra en nuevas áreas de servicio. El concepto destaca por un peso en vacío optimizado, una alta capacidad de carga y la combinación modular entre el bogie delantero y la plataforma de carga.

“Con el MAX810 hemos creado un vehículo que ofrece máxima flexibilidad con un peso en vacío mínimo, todo ello con la calidad habitual de MAX Trailer”, explica Mario, Director de Producto y Director de Ventas en MAX Trailer.

REFERENTE EN TECNOLOGÍA Y EN RELACIÓN CALIDAD/PRECIO

El MAX810 es una auténtica máquina de potencia.

La plataforma de carga cuenta con 6 o 7 ejes y está disponible con extensión simple o doble. Según las necesidades, puede acoplarse al cuello de cisne o ampliarse con un bogie delantero de 2 o 3 ejes. El cuello de cisne es hidráulicamente elevable y descendible. La carga técnica sobre la quinta rueda es de 38 toneladas, diseñada para cabezas tractoras 6x4 o 8x4.

“La versatilidad era especialmente importante para nosotros: el MAX810 puede adaptarse a una gran variedad de escenarios de trabajo, desde transporte pesado por carretera hasta terrenos exigentes”, añade Faymonville.

La combinación proporciona características de giro óptimas en cualquier longitud de extensión, sin necesidad de ajustar manualmente las barras de dirección. Incluso al maniobrar marcha atrás, la dirección forzada garantiza una precisión absoluta.

PENDLE-AXLES DE ALTO RENDIMIENTO COMO ELEMENTO CLAVE

El sistema de ejes con pendle-axles de 17.5” garantiza maniobrabilidad y estabilidad, incluso en terrenos difíciles. La tecnología utilizada en el MAX810 ofrece tres ventajas cruciales:

- 600 mm de recorrido
- 60° de ángulo de giro
- Altura de carga baja de solo 800 mm, ideal para transportar cargas altas

Las funciones hidráulicas, como la altura de conducción y la alineación, se pueden controlar cómodamente mediante mando a distancia por radio.



Las rampas hidráulicas, que pueden añadirse fácilmente según las necesidades, permiten cargar las máquinas más pesadas, mientras que numerosas estacas y puntos de amarre ofrecen opciones flexibles de aseguramiento de carga. El resultado es una solución optimizada para el transporte de maquinaria, elementos de puentes, componentes eólicos o piezas industriales.

La metalización completa garantiza una protección anticorrosión óptima y una gran durabilidad.

“El concepto del MAX810 representa rentabilidad, facilidad de uso y sofisticación técnica: un verdadero avance dentro de su categoría”, resume Mario Faymonville.

EL MAX810 EN RESUMEN

- Cuello de cisne con carga sobre quinta rueda de 38 toneladas
- Pendle-axles de 17.5”
- Carga por eje: 13.740 kg a 30 km/h
- Bogie delantero de 2 o 3 ejes
- Plataforma de carga de 6 o 7 ejes – extensible simple o doble
- Distancia entre ejes de 1.500 mm
- Anchura básica de 2.750 mm
- Rampas hidráulicas opcionales





GAMA DE PRODUCTOS MAX TRAILER

MAX100

Semirremolque rebajado de 2 a 6 ejes con dirección por fricción o hidráulica, disponible también en versión extensible (simple o doble), huecos para ruedas y estructura con lona.

MAX200

Remolque de plataforma de 3 a 4 ejes, también disponible en versión extensible, con dirección por fricción o hidráulica.

MAX300

Remolque de lanza con 2 o 3 ejes centrales y rampas.

MAX410

Remolque de lastre con 3 a 6 ejes, especialmente para el transporte de piezas y contrapesos de grúas.

MAX510

Góndola rebajada con 2 a 3 ejes en versión pendle-axle o dirección articulada, cuello de cisne desmontable y plataforma telescópica.

MAX600

Remolque con plato giratorio y 3 o 4 ejes para el sector de la construcción y obra pública.

MAX710

Góndola que consta de un cuello de cisne, un bogie delantero desmontable de dos o tres ejes, una cama baja y un bogie trasero de cuatro o cinco ejes.

MAX810

Semirremolque rebajado con plataforma de carga de 6 o 7 ejes, disponible con extensión simple o doble. Según las necesidades, puede acoplarse al cuello de cisne o ampliarse con un bogie delantero de 2 o 3 ejes.



HOEFLON®

Hoeflon minigrúas: Grandes elevaciones en espacios reducidos.

Compactas, potentes y versátiles: nuestras minigrúas ofrecen un rendimiento fiable donde las máquinas más grandes no llegan. Ideales para acero, acristalamiento, mantenimiento e interiores. Totalmente eléctricas, muy maniobrables y listas para trabajos en interiores y exteriores.

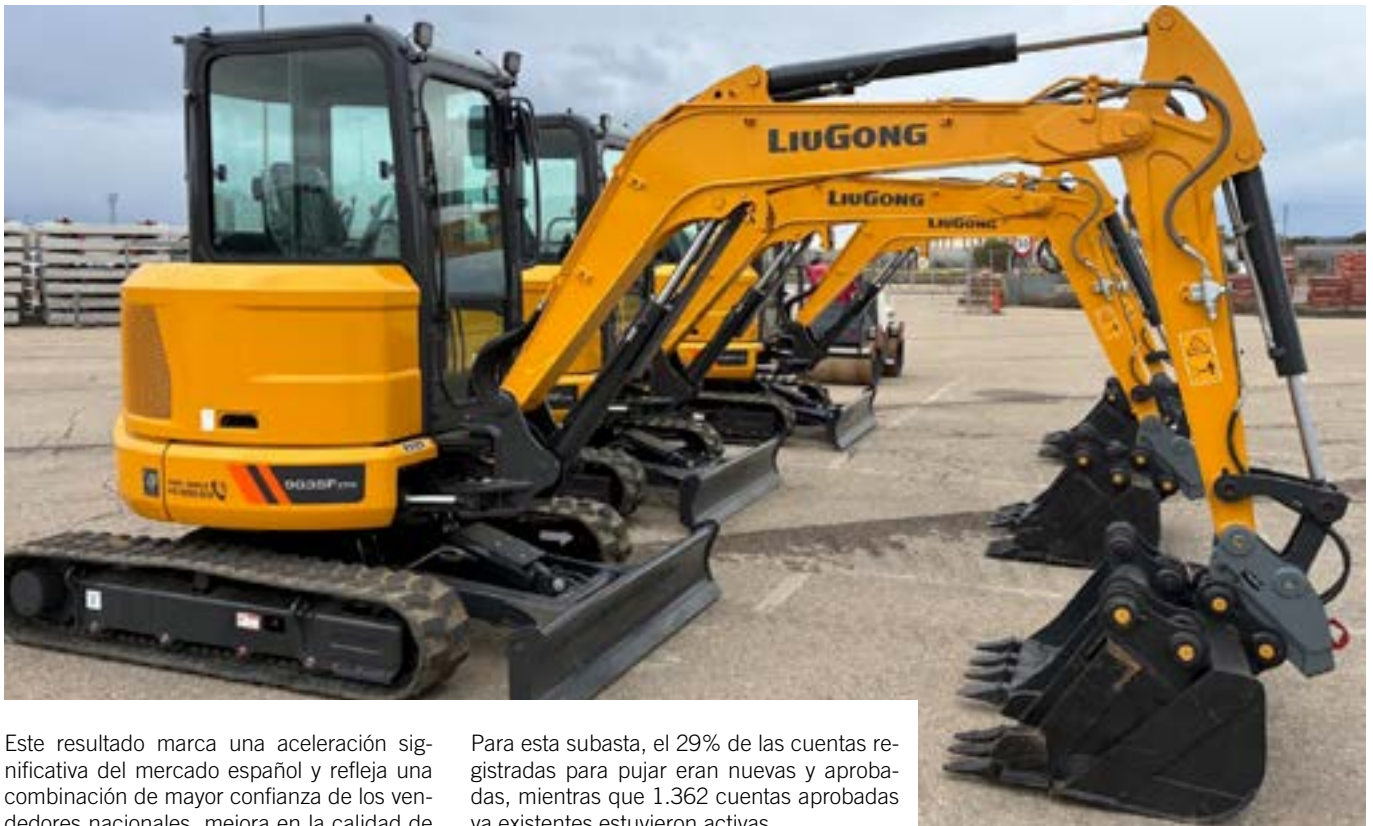


Escanea para obtener
más información sobre
nuestras grúas.



Euro Auctions, Zaragoza - La subasta de febrero alcanza los 6 millones de euros y duplica los resultados interanuales

Euro Auctions informa de un resultado destacado en su primera subasta del año en España celebrada en Zaragoza los días 25-26 de febrero de 2026, alcanzando un total de adjudicación de 6 millones de euros, lo que representa un incremento del 100% en todos los indicadores frente a la misma subasta de febrero de 2025.



Este resultado marca una aceleración significativa del mercado español y refleja una combinación de mayor confianza de los vendedores nacionales, mejora en la calidad de los activos y un cambio decisivo hacia la participación digital de los compradores.

De los 6,0 millones de euros alcanzados, 2,2 millones se transaccionaron físicamente en el recinto el día de la subasta, 3,745 millones se completaron online y 642.000 euros se realizaron mediante la subasta cronometrada.

En total, el 69% de las ventas se cerraron digitalmente, subrayando el crecimiento continuo de la confianza en las plataformas online y de puja remota de Euro Auctions.

La participación de vendedores ha aumentado interanualmente, con un incremento del 18% en consignadores respecto a febrero de 2025. El 98% fueron vendedores españoles, reforzando el papel de Zaragoza como mercado doméstico clave para la Península Ibérica.

Un total de 2.597 lotes se vendieron durante los dos días de subasta, logrando un aumento significativo en el valor medio por lote respecto a febrero de 2025, reflejando una mejora en la antigüedad y calidad de las máquinas ofrecidas.

Para esta subasta, el 29% de las cuentas registradas para pujar eran nuevas y aprobadas, mientras que 1.362 cuentas aprobadas ya existentes estuvieron activas.

La actividad compradora refleja fidelidad y crecimiento, con altos niveles de compradores recurrentes.

Geográficamente, la subasta mantuvo un carácter claramente europeo. Los compradores europeos representaron el 95% de los adjudicatarios, generando 5,7 millones de euros del total alcanzado. España adquirió 3,7 millones de euros en equipos y Portugal 1,0 millón. Les siguieron Países Bajos, Bélgica, Francia, Reino Unido y Polonia.

COMENTARIO DE MERCADO – ONI OLIVE, DIRECTOR DE VENTAS, EURO AUCTIONS ZARAGOZA

“Aunque los compradores nacionales continuaron dominando, la subasta de febrero reveló cambios sutiles pero importantes dentro de Europa. Francia, Rumanía y Eslovenia emergieron como grupos compradores cada vez más influyentes.”

“El análisis posterior también destaca una diferencia creciente entre la activi-

dad de puja y la conversión efectiva en compra.”

“La subasta de febrero en Zaragoza confirma que el sur de Europa sigue siendo un pilar estable y en aceleración dentro de la red de Euro Auctions.”

La próxima subasta en Zaragoza, que se celebrará en directo los días 16 y 17 de abril de 2026, coincide con SMOPYC, la feria internacional líder de maquinaria y construcción en Zaragoza.

Con el recinto de subastas a solo 30 minutos del recinto ferial, los asistentes a SMOPYC tienen una oportunidad única de presenciar pujas en directo y conectar con vendedores y compradores de toda Europa.

Para participar en la siguiente subasta de Euro Auctions en Zaragoza contactar:

Euro Auctions Camino Azarbe 14, 50800 Zue-
ra, Zaragoza, Spain - Tel: 0348766700 33

Para registrarse para pujar visite la web
www.EuroAuctions.com

Implaser presentó en SICUR 2026 sus soluciones más innovadoras en señalización y seguridad

Implaser estuvo presente en SICUR 2026, donde dio a conocer sus últimas novedades en señalización y soluciones de seguridad industrial. La compañía recibió a los visitantes en el Pabellón 8 – Stand 8D08, un espacio en el que mostró su capacidad de fabricación, personalización y adaptación a normativa, así como sus desarrollos más recientes en materiales y sistemas orientados a mejorar la seguridad en entornos profesionales.

Su participación en la feria reforzó su compromiso con la innovación, la calidad y el servicio al cliente, consolidando su posición como referente en el sector.



EURO AUCTIONS

FREE INTERNET
BIDDING



Próximamente en Zaragoza, subasta en España

16 y 17 de abril de 2026 a las 8:30am

Camino Azarbe 14, 50800 Zuera, Zaragoza, España



2020 Scania G410 4x2
- elección



No usado 2025 Sany SY35U
- elección



No usado 2025 Bobcat
D30NX - elección



2012 CAT CP74



Haulotte Compact 8

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

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

Pedro de Pablo (ES) +34 6337 299 70
Stephane Cencelme (FR) +33 6220 009 94

Oficina de Zaragoza (ES) +34 8766 700 33

www.euroauctions.com

Grúas Cabós adquiere la Erkin ER-250.000 10+7

Grúas Cabós ha apostado por una grúa modelo ERKIN ER-250.000 10+7 llegada desde Turquía tras un proceso meditado, varias visitas a fábrica y un análisis detallado de aspectos clave como la tecnología, la robustez, la capacidad de carga y el soporte posventa. Se trata de una grúa articulada sobre camión World Power Erkin ER-250.000L 10+7, equipada con 10 extensiones hidráulicas en la pluma principal, fly jib de 7 extensiones hidráulicas, radiomando Scanreco, cabrestante, 7 estabilizadores hidráulicos y engrase centralizado. Según la ficha técnica localizada, alcanza 25,9 m con 4.500 kg y, con jib y extensiones adicionales, llega hasta 50,5 m con 200 kg.

En esta entrevista, Roger Cabós nos explica qué les llevó a dar este paso, qué fue lo que más les impresionó del proceso de fabricación y qué esperan de una máquina que les permitirá ampliar servicio y responder a nuevas demandas del mercado.

ENTREVISTA A ROGER CABÓS

MOV.- Roger, enhorabuena por la incorporación de la grúa. Para empezar: ¿qué os llevó a dar el paso y apostar por esta nueva grúa que llega desde Turquía?

Pues la decisión fue después de visitar la fábrica con Agustín de Eurogrúas y ver la tecnología con la que trabajan en fábrica.

MOV.- ¿Cuándo empezasteis a plantear la compra? ¿Fue una decisión que venía madurándose desde hace tiempo o surgió por una oportunidad concreta?

La decisión fue poco a poco, ya que no es una grúa cualquiera.

MOV.- ¿Qué necesidad buscabais cubrir con esta unidad: más capacidad, más alcance, versatilidad, rapidez de montaje, trabajos específicos...?

Es una grúa que nos cubre varias necesidades, desde metros de grúa hasta versatilidad y capacidad de carga.

MOV.- ¿Cómo conocisteis la marca y qué fue lo primero que os llamó la atención?

La conocimos a través de Agustín de Eurogrúas (en paz descanse), y él siempre nos hablaba de la calidad del producto y de la manera de trabajar de la grúa.

MOV.- ¿Por qué finalmente os inclinasteis por esta?

Por el servicio de Eurogrúas y la relación calidad-precio.

MOV.- En vuestro análisis, ¿qué peso tuvieron factores como la tecnología, la seguridad, el soporte, la disponibilidad y el coste total de propiedad?

Al final se tiene que mirar todo, pero principalmente fue la tecnología y el soporte.

MOV.- ¿Habíais visto ya esta grúa en acción (en obra, video, feria, en otra empresa) antes de comprarla?

Ya habíamos visto trabajar alguna, y fuimos a fábrica a ver y probar las grúas.

MOV.- ¿Viajasteis a Turquía para visitar la fábrica? Si es así, ¿cómo fue esa experiencia?



Sí, hemos ido varias veces. La primera fue para ver el producto y la segunda para probar y hacer la entrega de nuestra máquina. Allí nos dimos cuenta de que trabajan con mucha calidad de fabricación.

MOV.- ¿Qué te sorprendió más del proceso de fabricación y montaje: organización, control de calidad, nivel de ingeniería, pruebas finales...?

La organización del trabajo y el control de calidad, junto con una ingeniería a nivel europeo.

MOV.- ¿Pudisteis ver pruebas de carga, controles o procedimientos de seguridad? ¿Qué sensación te transmitió la marca en ese aspecto?

La palabra para definir la marca es robustez.

MOV.- A nivel humano, ¿cómo fue el trato del equipo de fábrica y comercial durante la visita y la operación de compra?

Fue un trato muy correcto y amable, tanto con Eurogrúas como desde fábrica.

MOV.- Cuando la grúa llegó y la visteis "en persona", ya montada: ¿cuál fue tu primera impresión del "monstruo"?

Robustez y calidad de acabado.

MOV.- ¿Qué detalle o elemento te impactó más al verla en directo (dimensiones, pluma, contrapesos, estabilidad, acabados, cabina...)?

Los pistones y la corona de giro que lleva, son enormes.

MOV.- Para los lectores de Movicarga: ¿nos puedes resumir las características principales de esta grúa (capacidad, pluma, configuración, tecnología, etc.)?

La grúa es una grúa 10+7 y tiene un alcance total de 49 m de altura, con hidráulico y cesta homologada. Por temas de capacidades de carga, sin jib es una pasada, pudiendo 45 tn a 5 m de radio.

MOV.- ¿Qué sistemas incorpora que te parezcan especialmente interesantes (controles, limitadores, ayudas al operador, telemetría, seguridad, etc.)?

La grúa lleva toda la tecnología que puede llevar actualmente, como por ejemplo, medición de presión de patas, cálculo de cargas, báscula en la pluma principal, limitaciones de radios, alturas y giros.

MOV.- ¿Qué destacarías en términos de facilidad de montaje/desmontaje y tiempos de preparación en obra?



Al final, tiene la agilidad de montaje de un camión grúa con la capacidad de cargas de una autogrúa.

MOV.- ¿Qué es lo que más te gustó de esta máquina en comparación con otras que conoces o has operado?

El sistema de articulación de la pluma es totalmente diferente y es ahí donde está la diferencia de capacidad de carga.

MOV.- ¿Para qué tipo de trabajos la vais a destinar principalmente (industrial, obra civil, energía, eólica, prefabricado, puentes, etc.)?

Para la demanda diaria de grúas de todo tipo, desde industria hasta obra civil.

MOV.- ¿Tenéis ya algún proyecto "ideal" en mente para estrenarla o demostrar todo su potencial?

Tenemos algunos trabajos pensados para ella.

MOV.- Desde el punto de vista de negocio, ¿qué esperáis que os aporte esta grúa en los próximos años (tipo de cliente, acceso a nuevos proyectos, diferenciación, etc.)?

Nos aportará mejor servicio a nuestro cliente en una gama de producto que actualmente no teníamos.



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



ormigspa | www.ormig.com



TII Scheuerle impulsa el desarrollo continuo del SPMT

TII SCHEUERLE, uno de los principales fabricantes mundiales e inventor del Self Propelled Modular Transporter (SPMT), continúa ampliando el liderazgo tecnológico de su producto insignia. Tras innovaciones anteriores como el sistema telemático y de gestión de flotas SCHEUERLE Connect, la empresa ha presentado ahora una serie de nuevas funciones digitales y relacionadas con la seguridad.

COG EASY MODE – CONTROL DEL CENTRO DE GRAVEDAD SIMPLIFICADO

El nuevo sistema COG Easy Mode facilita a los usuarios la evaluación de condiciones de carga complejas.

Mediante la visualización directa de las líneas de vuelco en la pantalla del vehículo, el centro de gravedad del SPMT cargado se monitoriza en todo momento. En combinación con SCHEUERLE Connect, la información relevante sobre el estado también puede registrarse y analizarse. Si el equipo lo permite, también es posible transmitir en directo el contenido de la pantalla.

Esto reduce el riesgo de vuelco del vehículo, protege frente a posibles daños estructurales y aumenta la seguridad operativa. Los usuarios disponen así de una herramienta intuitiva que hace visibles los cambios en la situación de la carga, garantizando un mayor nivel de seguridad en todo el sistema.

TPMS – MONITORIZACIÓN DE LA PRESIÓN DE LOS NEUMÁTICOS EN TIEMPO REAL

El Sistema de Monitorización de Presión de Neumáticos (TPMS) supervisa continuamente la presión de los neumáticos de todos los módulos SPMT en tiempo real.

Las desviaciones de presión se detectan inmediatamente y se muestran directamente en la pantalla del módulo correspondiente, así como a través de SCHEUERLE Connect.

Esto elimina en gran medida la necesidad de inspecciones manuales, reduce los tiempos de preparación y mejora la vida útil de los neumáticos, ya que se mantienen constan-



Las actualizaciones de software se realizan over-the-air y pueden ser ejecutadas directamente por el operador.

temente dentro de su rango óptimo de funcionamiento.

De este modo, conductores y gestores de flotas disponen de información fiable sobre el estado de los neumáticos, al tiempo que se mejora la seguridad durante el uso diario.

ACTUALIZACIONES DE SOFTWARE OVER-THE-AIR (OTA) REALIZADAS POR EL CLIENTE – FLEXIBLES, RÁPIDAS Y SIN TIEMPO DE INACTIVIDAD

Al permitir que los usuarios realicen actualizaciones de software de forma independiente, TII SCHEUERLE ha simplificado el mantenimiento del software de los vehículos SPMT.

Las actualizaciones se envían de forma inalámbrica (over-the-air) y pueden instalarse fácilmente independientemente de la ubicación, la infraestructura o los horarios de servicio.

Esto permite que los vehículos reciban continuamente nuevas funciones y mejoras incluso después de su entrega, sin necesidad de la presencia de un técnico en el lugar.

Las nuevas funciones y actualizaciones importantes están disponibles de inmediato, sin necesidad de retirar los vehículos del servicio durante largos periodos, garantizando así que el SPMT permanezca siempre actualizado de forma sostenible.

INTEGRACIÓN CON SCHEUERLE CONNECT

Todas las nuevas funciones de la versión actual pueden integrarse completamente en

SCHEUERLE Connect (incluido a partir del Advanced Package) y forman parte de la nube digital de máquinas de TII SCHEUERLE.

Esto permite que todos los datos operativos relevantes de las nuevas funciones se visualicen, analicen y evalúen de forma centralizada a largo plazo.

Ya sea el centro de gravedad en COG Easy Mode o los valores de presión de los neumáticos del TPMS, los usuarios obtienen total transparencia sobre los datos relevantes del vehículo y su estado, creando así la base para una operación permanentemente segura y eficiente.

SIEMPRE UN PASO POR DELANTE

Con esta nueva gama de funciones, TII SCHEUERLE continúa el desarrollo constante del SPMT, centrado especialmente en seguridad, eficiencia y facilidad de uso.

Los operadores invierten en una solución de transporte moderna, que se amplía y desarrolla continuamente, con el objetivo de estar siempre un paso por delante hoy y en el futuro.



El TPMS supervisa la presión de los neumáticos de los módulos SPMT en tiempo real.



El COG Easy Mode hace visibles las posiciones del centro de gravedad, tanto en el vehículo como, opcionalmente, a través de SCHEUERLE Connect con transmisión en directo del contenido de la pantalla.



**FIT TO
PERFORM.**



**VISITA DEUTZ
EN SMOPYC**



15 - 18 Abril 2026
Zaragoza / España
Pabellón 6, calle F-G,
nº 21-24.

**SMOPYC
2026**

DEUTZ TCD 3.9/4.0

Ofrece el mejor rendimiento de su clase en un diseño compacto, eficiente y sostenible.
Versátil, potente y fácil de integrar.

Grúas y Transportes Emilio Aguilar, S.L. incorpora la Palfinger PK 42002 SH

La empresa madrileña refuerza su flota con una grúa hidráulica de alto rendimiento, apostando por la tecnología y fiabilidad de PALFINGER.

UNA EMPRESA CON FIRME TRAYECTORIA EN EL TRANSPORTE PESADO

Con más de dos décadas de experiencia, Grúas y Transportes Emilio Aguilar, S.L. se ha consolidado en el sector del transporte y la manipulación de grandes cargas. Fundada en Madrid, cuenta con instalaciones propias para almacenaje, logística y distribución, y desarrolla su actividad en todo el territorio nacional, especialmente en la zona centro de la península.

La empresa ofrece soluciones de transporte especializado y servicios de elevación para obra civil, construcción y montajes industriales, utilizando una flota moderna y versátil de camiones grúa adaptados a cada proyecto.

TECNOLOGÍA QUE ELEVA EL RENDIMIENTO: PK 42002 SH

Para continuar ampliando su capacidad operativa, Grúas y Transportes Emilio Aguilar, S.L. ha incorporado la PALFINGER PK 42002 SH High Performance, una grúa hidráulica articulada reconocida por su potencia, precisión y fiabilidad.

Este modelo, perteneciente a la gama High Performance, destaca por su estructura robusta y su tecnología inteligente, que garantizan un manejo seguro y fluido incluso bajo las condiciones de trabajo más exigentes.



La PK 42002 SH, que ha sido montada sobre camión MAN TGS 33.440 6x4 en el Centro de Montaje PALFINGER de Madrid y carrozado a cargo de Pal Workshop S.L en Zarza, consta de 8 prolongas hidráulicas (G), lo que le proporciona un alcance horizontal óptimo de 25m hasta 600 kg de carga.

CARACTERÍSTICAS TÉCNICAS PRINCIPALES

SKE 2.5: Cabrestante hidráulico de 2,5 toneladas, montado sobre brazo articulado.

Sistema HPSC y HPSC-Plus Stabilizer Force: Monitoriza y optimiza la estabilidad del vehículo durante las operaciones.

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.

PALcom P7: Control remoto con cinco funciones lineales y posibilidad de alternar entre control de grúa y estabilizadores (UMSCH2).

LED y SCH03: Iluminación y luz de trabajo pensadas para optimizar la visibilidad en operaciones nocturnas.

KTL: Acabado anticorrosión para máxima durabilidad.

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.

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.

UNA ALIANZA DE CONFIANZA

La incorporación de la PK 42002 SH refuerza la apuesta de Grúas y Transportes Emilio Aguilar, S.L. por la innovación y la eficiencia operativa.



PALFINGER Ibérica agradece la confianza depositada y celebra esta nueva entrega que amplía la presencia de soluciones High Performance en el mercado español.

¡Larga vida a la nueva PK 42002 SH y éxito en cada operación de altura!

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

CONTROLAR

ACCER

AR LLE

ZOOMLION



ZANU LIFT

+34 961 667 016
zanulift.com



ZOOMLION

+34 941 744 385
jbbassets.com

Kiloutou España amplía su oferta formativa con nuevos cursos especializados para operarios y empresas, impulsados por la experiencia de Liftisa

Kiloutou anuncia la ampliación de su oferta formativa con nuevos cursos dirigidos a operarios y empresas, disponibles en la sección Formación para clientes de su página web. Esta ampliación refuerza el compromiso del grupo con la seguridad laboral, la profesionalización del sector y el uso responsable de maquinaria especializada.

La nueva oferta formativa se sustenta en la incorporación del equipo de instructores de LIFTISA, empresa del grupo Kiloutou que acumula más de 35 años de experiencia en elevación. Su participación aporta un valor esencial: la formación no se limita a obtener un certificado, sino que transmite el conocimiento real, los criterios de seguridad y las buenas prácticas que solo pueden ofrecer décadas de trabajo acompañando a profesionales en situaciones reales. El objetivo es claro y compartido: seguridad y CERO accidentes.

La cartera formativa incluye cursos teórico-prácticos en el manejo seguro de PEMP (1A, 1B, 3A y 3B), carretillas elevadoras, andamios del tipo torre móvil, grúas puente, camión grúa, mini excavadoras y técnicas y trabajos en altura, entre otros. La estructura combina teoría online con prácticas sobre maquinaria real, lo que permite adquirir competencias directamente aplicables y reforzar comportamientos seguros en el día a día.

Uno de los rasgos diferenciales de Kiloutou es la calidad de la flota empleada en las prácticas: equipos modernos, con menos de cin-



co años de antigüedad y mantenidos bajo estrictos estándares técnicos. Este enfoque asegura un aprendizaje actualizado, fiable y muy cercano a las condiciones reales de trabajo. Además, todas las formaciones están homologadas y son bonificables a través de FUNDAE, aportando un valor directo tanto a profesionales como a empresas y pueden ser online y presenciales.

Desde Kiloutou destacan: “Con la ampliación de nuestra oferta formativa y de la mano de los expertos de LIFTISA, reforzamos nuestra misión de ofrecer no solo maquinaria segura y moderna, sino también la preparación



necesaria para utilizarla con eficacia y responsabilidad. La combinación de una flota actualizada y un equipo formador con larga experiencia aporta un valor diferencial real a nuestros clientes”.

Todos los cursos están disponibles en la web de la compañía. Para consultar fechas, delegaciones, modalidades y requisitos de certificación, los interesados pueden acceder a la sección de Formación de Kiloutou España o contactar directamente con el equipo responsable.

Enlace: <https://www.kiloutou.com/es/servicios/formacion/>

Carlos Hernández nuevo CEO para Norteamérica de Sinoboom

El fabricante chino de plataformas aéreas y manipuladores telescópicos Sinoboom ha confirmado el nombramiento de Carlos Hernández como director ejecutivo de ventas y operaciones para Norteamérica.

El nombramiento llega aproximadamente cinco meses después de que Hernández



dejara Haulotte Group, donde ocupaba un puesto similar.

Se incorporó a Haulotte en 2005 como director de ventas para España y Portugal, antes de asumir la responsabilidad de Sudamérica y Centroamérica, parcialmente en 2007 y plenamente en 2010. Durante los cinco años siguientes ayudó a establecer a Haulotte con fuerza en la región, lanzando filiales en México, Argentina, Brasil y Chile, al tiempo que añadía distribuidores en otros países.

En 2015 añadió Norteamérica a sus responsabilidades y, sobre todo, aportó estabilidad

de liderazgo al negocio. También desempeñó un papel clave en varias adquisiciones estratégicas, el desarrollo de nuevas instalaciones de distribución y la expansión del negocio de alquiler de Haulotte en Europa y América.

Hernández comenzó su carrera en 1993 como becario en Marsh Supermarkets en Indianapolis, Indiana, marchándose después de 18 meses para incorporarse a Rahmer Furniture en España, donde fue director de ventas. En 1998 se unió al fabricante metalúrgico Garza Divilloc en un puesto similar, dejando la empresa seis años después para incorporarse a Haulotte.



Part of **Boels**
RENT



**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

Entrevista

GABRIEL LÓPEZ
(INSTRUCTOR IPAF)

Premio Instructor del Año 2026 de IPAF



MOV.- Gabriel, lo primero: ¡enhorabuena por el premio a Instructor del Año de IPAF! ¿Qué significa para ti este reconocimiento a nivel personal y profesional?

Muchas gracias, Macarena. Estoy muy feliz por haber recibido este premio, que vivo como un reconocimiento a mi vocación de servicio.

MOV.- ¿Desde cuándo eres instructor IPAF? ¿Cómo fue tu camino hasta llegar a la formación?

Durante muchos años desarrollé mi carrera en el mundo del alquiler de maquinaria pequeña y, en el año 2014, inicié mi formación como operador de plataformas elevadoras y maquinaria grande.

Desde entonces he estado totalmente focalizado en el ámbito de la formación y, desde 2016, soy Instructor IPAF.

MOV.- ¿Por qué elegiste IPAF como marco de certificación y formación? ¿Qué valor diferencial ves frente a otros sistemas?

Principalmente por su visión global. IPAF promueve la seguridad y el correcto uso de las plataformas elevadoras, ofreciendo una formación seria, reglada y válida a nivel internacional que representa los intereses de fabricantes, distribuidores, alquiladores y, principalmente, de los propios usuarios de plataformas elevadoras.

Su Carné PAL es la garantía de formación más reconocida a nivel mundial.

MOV.- ¿Eres Instructor Senior? En caso afirmativo, ¿qué implica exactamente ese nivel (exigencias, responsabilidades, estándares)?



Sí, desde finales del año pasado soy Instructor Senior. Este nivel implica que soy “formador de formadores”, con la responsabilidad de transmitir y trasladar el estándar de formación de IPAF a otros instructores, garantizando que se mantengan los mismos niveles de exigencia, calidad y seguridad en cada curso impartido.

MOV.- En tu experiencia, ¿qué es lo que más valoran los clientes/empresas cuando contratan formación: seguridad, cumplimiento normativo, reducción de incidentes, productividad, ¿imagen profesional...?

En general y siendo realistas, la mayoría solicita la formación por cumplimiento normativo. Mi objetivo siempre es que, una vez que realizan la formación, tomen verdadera conciencia de la importancia de la seguridad y la prevención en su trabajo diario, lo que conlleva una reducción de incidencias y una mejora en las buenas prácticas laborales.

En 2014 inicié mi formación como operador de plataformas elevadoras y maquinaria grande. Desde entonces he estado totalmente focalizado en el ámbito de la formación y, desde 2016, soy Instructor IPAF.

MOV.- ¿Notas que el sector está valorando más la formación hoy que hace unos años? ¿Qué ha cambiado (inspecciones, cultura preventiva, exigencia de clientes finales, etc.)?

Sí, nuestro sector está en continua transformación: más profesional, más técnico, mayor conciencia en materia de prevención y un compromiso cada vez más firme con la seguridad. Además, el marco normativo es cada vez más exigente, lo que obliga a las empresas a adaptarse y a reforzar sus estándares de formación y cumplimiento.

MOV.- ¿Cuál es el error más habitual que ves en los usuarios de plataformas (PEMP) y que más te preocupa en términos de seguridad?

El error más frecuente está relacionado con el conocimiento y el uso correcto de los EPI (equipos de protección individual) que siempre deben ser adecuados al trabajo que se



La mayoría solicita la formación por cumplimiento normativo. Mi objetivo siempre es que, una vez que realizan la formación, tomen verdadera conciencia de la importancia de la seguridad y la prevención en su trabajo diario.

realiza. Especialmente en los trabajos en altura, la utilización incorrecta o la ausencia de estos equipos supone un riesgo importante para la seguridad del operador.

MOV.- ¿Qué tipo de “malos hábitos” cuesta más corregir en el aula o en la práctica?

Siguiendo la línea de la respuesta anterior, los hábitos más difíciles de corregir están relacionados con la correcta utilización de los EPI. A veces se subestima su importancia o se actúa de manera insegura, por lo que es clave reforzar continuamente la conciencia sobre seguridad y buenas prácticas, tanto durante la formación como en el trabajo real.

MOV.- Si pudieras cambiar una cosa para aumentar la formación real de los usuarios de plataformas en España, ¿qué harías? (por ejemplo: más control en obra, requisitos de acreditación, campañas sectoriales, incentivos, etc.)

La formación solo tiene efecto real cuando los operarios comprenden la importancia y el valor de la seguridad y la aplican como parte de su trabajo diario, y no únicamente como un requisito legal. Además, es fundamental que las empresas refuercen y validen esta cultura de prevención de riesgos, asegurando que lo aprendido en los cursos de traduzca en buenas prácticas en el momento del manejo de la maquinaria.

MOV.- ¿Qué papel deberían jugar los alquiladores y las empresas de alquiler en ese impulso formativo? ¿Qué buenas prácticas recomendarías?

El mejor ejemplo es construir un entorno de trabajo seguro para los propios trabajadores de las empresas alquiladoras, dando máximo valor a la seguridad. Por supuesto, comunicar e impulsar acciones formativas hacia los clientes que alquilan las plataformas para seguir trabajando en una mayor profesionalización del sector ¡Nos queda mucho trabajo por hacer!

MOV.- Además de los cursos, ¿utilizas otros recursos de IPAF (apps, guías, ma-



La formación solo tiene efecto real cuando los operarios comprenden la importancia y el valor de la seguridad y la aplican como parte de su trabajo diario, y no únicamente como un requisito legal. Además, es fundamental que las empresas refuercen y validen esta cultura de prevención de riesgos, asegurando que lo aprendido en los cursos se traduzca en buenas prácticas en el momento del manejo de la maquinaria.

teriales digitales, campañas, eLearning, Toolbox Talks, etc.) para reforzar la formación o concienciación?

Si, todos los recursos que nos ofrece IPAF -que van innovando constantemente- son útiles y necesarios adecuándolos a cada tipología de formación.

MOV.- ¿Cómo ha evolucionado tu forma de enseñar con el tiempo? ¿Qué has incorporado para que la formación sea más efectiva (casos reales, simulaciones, enfoque por riesgos, etc.)?

Con los años he ido incorporando un tono formativo más ameno que ayuda a empati-



zar con el alumnado, preparando cada formación con ejemplos y casos reales adaptados a su realidad.

En Merca-Eleva realizamos también formación en las propias instalaciones de los clientes, lo que nos permite formar a los operarios en su entorno habitual y adaptarnos a sus necesidades.

MOV.- ¿Qué indicadores te dicen que una formación ha sido realmente buena: participación, evaluación, cambios de comportamiento, feedback de empresa, reducción de incidencias...?

Siempre realizamos una evaluación al finalizar la formación, donde el usuario valora no solo aspectos técnicos formativos, sino también calidad del formador en términos de aprendizaje y su valoración global.

De todas formas, para mí la mejor recompensa siempre son las palabras de felicitación que recibo de las personas que realizan las formaciones.

MOV.- ¿Qué tendencias ves venir en la formación de PEMP: más digitalización, realidad virtual, microformaciones, recertificación más frecuente, formación por tipo de máquina...?

Los avances tecnológicos han de ayudarnos a realizar una formación cada vez más eficiente, con una digitalización que sin duda facilitará la gestión de certificados y renovaciones, cápsulas formativas que nos permitan reforzar la formación realizada y otras novedades que seguro iremos viendo.

A efectos formativos, la tecnología inmersiva, con simuladores de realidad virtual y aumentada, permite a los operadores practicar situaciones de riesgo sin peligro, pero la práctica





real (el uso de la máquina física) es insustituible y sigue siendo el componente fundamental para garantizar la seguridad operativa.

MOV.- Y mirando a 2026-2027: después de este reconocimiento, ¿te planteas ir a por otro galardón el año que viene? ¿Qué te

gustaría mejorar o conseguir para seguir elevando el listón?

Mi mayor objetivo es que todos los operadores de PEMP regresen diariamente a sus casas sin haber sufrido ningún incidente. Ser Instructor Senior representa un nuevo reto para mí y me hace muy feliz poder formar a instructores, para conseguir este objetivo conjuntamente.

MOV.- Para cerrar: ¿qué mensaje darías a los usuarios y empresas del sector sobre la formación? ¿Por qué sigue siendo

la herramienta nº1 para reducir accidentes?

Mi mensaje es muy claro: la formación no es algo negociable, es la base para trabajar de manera segura y eficiente. Una buena formación permite que los operadores comprendan los riesgos, adopten buenas prácticas y trabajen de forma responsable en su día a día.

Para las empresas, invertir en formación es invertir en seguridad, profesionalidad y productividad. Por eso, sigue siendo la herramienta número uno para prevenir accidentes.

El error más frecuente está relacionado con el conocimiento y el uso correcto de los EPI (equipos de protección individual) que siempre deben ser adecuados al trabajo que se realiza. Especialmente en los trabajos en altura, la utilización incorrecta o la ausencia de estos equipos supone un riesgo importante para la seguridad del operador.

Si utiliza uno de estos,



necesita uno de estos.



La autoridad mundial en plataformas de trabajo en altura

Formación disponible en más de 10 idiomas.
Módulo de eLearning ya disponible.

IPAF, a través de sus centros de formación homologados, forma a más de 150.000 operadores cada año en el uso seguro y eficaz de las plataformas aéreas.

La tarjeta PAL de IPAF es la prueba de que ha cumplido con los requisitos legales en términos de formación, además de ser reconocida a nivel mundial como una capacitación de alta calidad y avalada por la mayoría de los fabricantes.

Encuentre su centro de formación más cercano en
www.ipaf.org/es

El programa de formación de IPAF está Certificado por TÜV Según la ISO 18878. Formación certificada conforme a la UNE 58923.



Renzo Pagliero

50 años en Multitel

Trabajo, familia y la fuerza silenciosa de construir con el tiempo.



El 3 de marzo, de hace cincuenta años, Renzo Pagliero comenzó oficialmente su trayectoria en Multitel. Unos meses después, en mayo, se graduó. Y el 3 de julio se casó. “Estoy vinculado a estos dos números: el 3 y el 50”, dice hoy, con la sobriedad que siempre lo ha distinguido. Números que, uno junto al otro, cuentan mucho más que un aniversario: cuentan una vida.

Renzo Pagliero no “entró” en Multitel como se entra en cualquier empresa. Para él, Multitel siempre había sido su casa: de niño iba allí con su padre y su hermano, respirando ese ambiente de taller e ideas que, durante generaciones, ha unido trabajo y familia. Y, sin embargo, el comienzo oficial —el “como empleado”— es un momento que recuerda claramente, casi como una fotografía.

“Empecé un par de meses antes de graduarme, en parte porque estaba preparando mi tesis dentro de la empresa”, recuerda. Su primer puesto fue en la oficina técnica, en una época que hoy parece muy lejana: “No había ni un solo ordenador. Trabajábamos con hojas de papel, tableros de dibujo y calculadoras. Tenía un pequeño escritorio en una esquina”. Luego, un recuerdo sencillo y concreto que dice mucho: su primer sueldo, 250.000 liras al mes. Un símbolo de independencia, pero también de pertenencia.

DE UN SUEÑO DE PERIODISMO A UNA ELECCIÓN QUE HIZO SONREÍR A SU PADRE

De adolescente, admite, había imaginado un futuro diferente. “En los primeros años de instituto tenía otra idea... ser periodista”. Pero al pasar cada vez más tiempo en la empresa comprendió que su camino estaba allí. Y hay un momento que aún recuerda con viveza: “El día, en se-

gundo o tercero de instituto, en que le dije a mi padre que quería matricularme en ingeniería. Recuerdo su sonrisa: entendió que era una elección hecha pensando en la empresa”.

Esa imagen —una sonrisa que lo dice todo sin palabras— resume la naturaleza de su vínculo con Multitel: arraigado en la familia, pero transformado rápidamente en responsabilidad y profesión.



De izda a drcha. Fabio, Renzo y Anna Pagliero

DOS GRANDES VALORES HAN INSPIRADO MI VIDA: UNO ES EL TRABAJO, EL OTRO ES LA FAMILIA

DIEZ AÑOS EN INGENIERÍA, LUEGO LA EXPORTACIÓN: CUANDO MULTITEL MIRÓ MÁS ALLÁ DE LAS FRONTERAS

Durante los primeros diez años, Renzo trabajó estrechamente con su tío, diseñador de máquinas de la empresa. Se ocupó del diseño, las certificaciones y los ensayos: desde la seguridad hasta la circulación por carretera, en una época en la que las grúas —entonces el negocio principal— requerían competencias técnicas específicas y homologaciones oficiales.

Después llegó un doble punto de inflexión: por un lado, la decisión estratégica de la empresa de centrarse en las plataformas aéreas, abandonando progresivamente el sector de las grúas; por otro, el paso natural de Renzo al área comercial y de exportación, respaldado por su conocimiento de idiomas. “Era a principios de los años ochenta y quedó claro que solo Italia no nos permitiría desarrollarnos más. Teníamos que mirar al extranjero”.



Así comenzó la búsqueda y el desarrollo de relaciones con los primeros distribuidores, especialmente en Bélgica y Francia. Y cuando en 1989 se constituyó la filial francesa, Renzo se dedicó por completo a la exportación y a la dirección de la nueva entidad: “Por todos los desafíos iniciales que, como siempre, acompañan a algo nuevo. Quizá incluso más que hoy”.

LAS DECISIONES QUE CAMBIARON LA HISTORIA DE UNA EMPRESA: EL ALUMINIO Y “SU” GAMA MX

Cuando se le pregunta de qué se siente más orgulloso, Renzo no se sitúa en el centro. Con honestidad, se coloca “en un papel menos importante que el de mi tío” respecto a una de las decisiones técnicas más determinantes en la historia de Multitel: el uso del aluminio en los brazos. “Fue una decisión que cambió la historia de la empresa, abriendo horizontes antes inimaginables”.

Sin embargo, emerge con más fuerza un capítulo más personal: tras el fallecimiento de su tío, Renzo continuó su legado —“a petición suya, porque me dijo expresamente que debía ocupar su lugar”— y lideró la introducción de las máquinas articuladas en la gama. Es una parte de la identidad de la empresa con la que se siente profundamente vinculado: “La famosa gama MX... la considero un poco mi hija”.



LA FAMOSA GAMA MX... LA CONSIDERO UN POCO MI HIJA

Aquí se fusionan el ingeniero y el empresario: implicación directa en el diseño, cuidadosa selección de componentes y un trabajo constante en soluciones para lograr “una relación calidad-precio que el mercado pudiera apreciar realmente”. Practicidad ante todo.

LOS DOS VALORES QUE NUNCA CAMBIARON: TRABAJO Y FAMILIA

Si hay un hilo conductor en su historia, es este: para Renzo Pagliero, el trabajo nunca ha estado separado de la vida. Siempre ha ido de la mano de la familia. “Dos grandes valores han inspirado mi vida: uno es el trabajo, el otro es la familia. Incluso hoy siguen siendo fundamentales para mí”.

En 2026, los aniversarios se alinean casi de forma simbólica: 50 años de trabajo, 50 años desde su graduación y, en julio, 50 años de matrimonio. Y aquí Renzo comparte una frase que por sí sola resume una historia entera: “Haber sido apoyado y comprendido por una mujer extraordinaria me permitió dedicarme al trabajo mucho más de lo que habría podido hacerlo”.

Esa mujer es Tiziana. Y no es un detalle menor: en su visión empresarial, junto a un buen empresario siempre hay alguien que hace posible el equilibrio.

Hoy llega otra satisfacción: compartir el liderazgo de la empresa con sus hijos. “Tener a Fabio y Anna conmigo es un motivo de orgullo”. Y, una vez más, resuena la sonrisa de su padre: lo que él vivió como hijo, ahora lo revive como padre.

“MIM”: TRES LETRAS QUE SIGNIFICAN PERTENENCIA

A quienes se incorporan hoy a Multitel, Renzo les diría que miren la identidad de la empresa. “Se puede resumir en tres simples letras: MiM. Nuestra singularidad. Nuestro sentido de pertenencia”.

Pero la pertenencia conlleva honestidad sobre el papel que se asume. Recuerda cuando Fabio y Anna decidieron incorporarse y cómo les presentó “tanto los aspectos positivos como los menos positivos de ser empresario”. No lo endulza: “Hay que tener capacidad de sacrificio”. Y, de nuevo, aparece el tema de no estar solo: “Siempre tuve a Tiziana a mi lado”.

LA FUERZA DEL EQUIPO Y EL CUIDADO DE LAS PERSONAS

Renzo no cree en el “mando unipersonal”. Lo afirma con claridad: “En los últimos treinta años ya no es el tiempo del líder solitario. Así no se llega a ninguna parte”.

Para él, la empresa prospera gracias al trabajo en equipo: “Desde los directivos hasta quienes realizan las tareas más humildes”. Y con orgullo discreto destaca una cualidad reconocida externamente: “Todo el mundo reconoce que siempre hemos sido una empresa atenta a nuestros empleados... hoy invertimos con convicción en el bienestar y en la calidad de vida de nuestra gente”.

CONTINUIDAD FAMILIAR, EL ABUELO Y EL ADN DE LA EMPRESA

Entre los aspectos de los que se siente más orgulloso, uno destaca: “Que la empresa haya permanecido siempre en manos de la familia”. Un valor que atribuye también a las enseñanzas de su abuelo, además de las de su padre y su tío. Un vínculo que se remonta lejos: “Mi abuelo estaba orgulloso de lo que había iniciado en 1911”.



Frente a las “sirenas” del mundo exterior, la elección sigue siendo la misma: continuar. “Hemos resistido, y creo que seguiremos haciéndolo, porque la empresa ya forma parte de nuestro ADN”.

Al agradecer a quienes han marcado su camino, menciona también a su hermano: “Durante muchos años en la empresa, a mi lado”. Un reconocimiento breve pero significativo —una vez más, la familia no es un concepto abstracto, sino una presencia concreta.

UN CLIENTE QUE SE CONVIRTIÓ CASI EN UN HERMANO

Entre las muchas relaciones construidas, especialmente en el extranjero —con un vínculo especial con Francia—, Renzo menciona varios nombres. Y cuando le piden que elija uno, su respuesta es instintiva: “Gianfranco Bronzini. No lo considero un cliente, sino casi un hermano”.

Revela su forma de hacer negocios: relaciones que evolucionan hacia la confianza, el tiempo y el respeto mutuo.

“ESTOY SATISFECHO CON LO QUE HE SIDO CAPAZ DE HACER”

Cuando le preguntan qué le diría al Renzo de hace cincuenta años, no recurre a grandes declaraciones. Al contrario, casi minimiza sus logros. “Mirando atrás, no creo haber hecho cosas extraordinarias... probablemente ni siquiera grandes gestas que pasarán a la historia”, dice. Pero enseguida desplaza el foco hacia lo que realmente importa: no hacia él, sino hacia el significado de emprender. Es “difícil en algunos aspectos, pero maravilloso en otros”, y hoy —añade— más necesario que nunca: “Nuestro país necesita empresarios comprometidos en mantener alta la bandera, especialmente en el extranjero”.

No es una reflexión teórica ni retórica: es la síntesis de un enfoque práctico construido sobre responsabilidad y sacrificio. “Estoy contento con lo que he hecho. Estoy contento de haber sacrificado parte de mi vida... y no me arrepiento”. Y, una vez más, vuelve a una convicción esencial: ningún recorrido

empresarial se sostiene en soledad. “Junto a un buen empresario, siempre hay una gran mujer”, afirma, reconociendo con gratitud el papel de Tiziana, que le permitió dedicarse al trabajo con serenidad.

Mirando hacia los próximos diez años, Renzo desea que Multitel continúe creciendo, completando los proyectos iniciados con Fabio y Anna. Sobre todo, señala una dirección clara: “Crecer externamente”. Un crecimiento que, admite, aún no se ha desarrollado plenamente, pero cuyo momento parece haber llegado: no solo fortalecerse internamente, sino expandirse más allá de las fronteras consolidadas. También por eso, más allá de su pasión por el trabajo, sigue acudiendo cada día a la empresa —para contribuir a una nueva etapa, construida sobre un equipo que “rema en la misma dirección”.

Construir con el tiempo, con discreción, sin ruido, dejando una huella profunda. Quizá esa sea la forma más auténtica de ser Renzo Pagliero.



"Amplio stock de medidas"

"Soluciones sobre ruedas"

En Solid tires BCN estamos especializados en todo tipo de ruedas industriales, super-elásticas y macizado de neumáticos. Además, tenemos un gran surtido de todo tipo de ruedas para:

- * Carretillas elevadoras.
- * Maquinaria de interior.
- * Mini cargadoras.
- * Maquinas de asfalto.
- * Plataforma de elevación.
- * Macizado de neumáticos (Solid-fill).

Trabajamos con gran variedad de marcas, dando servicio con llantas de intercambio de las principales marcas de carretillas y plataformas elevadoras.

"La filosofía y definición de nuestra compañía se basa en la proximidad al cliente, profesionalidad y en la especialización."

Somos un proveedor de soluciones,
"no un distribuidor más de neumáticos"

Consúltenos sin compromiso:
+34 93 718 96 38.
info@solidtiresbcn.com



672 039 472

www.solidtiresbcn.com

Las marcas pertenecen a sus propietarios
y se mencionan solo por compatibilidad.



Snorkel JLG Genie Haulotte SKY JACK



Nuestras marcas:

solideal
on-site service

SOLID-TECH

**TYRE
ADVANCE**

ascendo



**A BEAST
BUILT FOR
THE
EXTREMES**



GAMA SOLIDEAL RESILIENT

SOLIDEALRES 330

SOLIDEAL RES 550
MAGNUM

SOLIDEALRES 660
XTREME





Grúas Lozano

Grúas Lozano participa en el delicado descenso de las azucenas de la Giralda

La empresa Grúas Lozano ha llevado a cabo una maniobra de gran precisión en uno de los enclaves patrimoniales más emblemáticos de Sevilla: el descenso de las tres azucenas que permanecían en la Giralda, después de que una de ellas se desprendiera el pasado 5 de febrero a causa del temporal. Tras aquel incidente, y por motivos de seguridad, se decidió retirar las tres restantes para su revisión y posterior intervención.

La operación se desarrolló a unos 70 metros de altura, donde se encontraban instalados estos conjuntos escultóricos. Para ejecutar el trabajo, las piezas fueron eslingadas cuidadosamente, mientras los operarios encargados del mantenimiento procedían al corte, mediante soplete, de las vigas de unión. Una vez liberadas, las azucenas fueron descendidas con sumo cuidado y depositadas de forma provisional, una a una, sobre la bancada preparada en el Patio de los Naranjos, en el interior de la Catedral. Cada conjunto pesa aproximada-

mente 120 kg, lo que exigió una intervención técnicamente muy controlada.

Para esta actuación se instaló en la Plaza Virgen de los Reyes una grúa de Demag AC200 capaz de alcanzar la cota del cuerpo de campanas de la Giralda. Según ha informado el Cabildo, tras la retirada, las piezas quedarán provisionalmente resguardadas mientras se realiza un estudio metalográfico y una evaluación detallada de su estado de conservación, dentro del proceso de restauración del remate renacentista de la torre.

Las conocidas como jarras de azucenas forman parte de la imagen histórica de la Giralda, aunque muchas veces pasan desapercibidas frente al protagonismo del Giraldillo. Su configuración actual data de 1751, cuando se añadieron los ramos de azucenas sobre los remates originales diseñados por Hernán Ruiz en el siglo XVI. En la iconografía cristiana, la azucena está asociada a la pureza de la Virgen María, lo que refuerza el valor simbólico de estas piezas más allá de su interés arquitectónico.

El elemento que cayó a comienzos de febrero se encontraba situado a unos 69 metros sobre el nivel del suelo y, según la información facilitada por la Catedral, el fallo estuvo relacionado con un proceso de corrosión interno no visible en las inspecciones ordinarias. A raíz de este suceso, se optó por adelantar el desmontaje de las tres azucenas restantes para evitar nuevos riesgos y garantizar la seguridad en el entorno del monumento.

Con esta intervención, Grúas Lozano vuelve a demostrar la importancia del sector de la elevación en trabajos de alta especialización, especialmente cuando se trata de actuar sobre elementos históricos, de difícil acceso y con un enorme valor patrimonial. Una maniobra compleja, precisa y ejecutada en un escenario de máxima sensibilidad técnica, donde cada movimiento cuenta.





Frontu: Cómo un concesionario de equipos de elevación multiplicó su rendimiento sin contratar más técnicos

En muchos concesionarios de maquinaria, el problema no es la falta de demanda. Es la capacidad de respuesta.

Cada día, técnicos cualificados pierden tiempo en tareas que no generan valor: rellenar partes en papel, buscar información dispersa o esperar confirmaciones administrativas. Mientras tanto, las máquinas siguen paradas y los clientes esperando.

Lo interesante es que algunas empresas ya han conseguido romper este ciclo. Y no lo han hecho contratando más personal, sino cambiando la forma en la que trabajan.

EL CASO DE ALWARK: CRECER SIN AÑADIR COMPLEJIDAD

Alwark, distribuidor de Linde en la región báltica, es un ejemplo claro de esta transformación. Con más de 240 empleados, 17 años de trayectoria, presencia en 4 países y más de 9000 equipos atendidos, la empresa se enfrentaba a un reto común: cómo escalar su servicio sin perder control operativo.



La respuesta no estuvo en expandir equipos, sino en eliminar fricciones internas.

Tras digitalizar su operativa de servicio técnico, Alwark consiguió multiplicar por cuatro su capacidad operativa y aumentar la productividad de sus técnicos en un 30%.

Pero quizá el dato más revelador no está en el crecimiento, sino en el tiempo recuperado.

“Frontu nos ayudó a ahorrar más de 10 veces en el procesamiento de documentos y tiempo administrativo”, Tomas Griškevičius, Aftersales Manager, Alwark.



EL VERDADERO CUELLO DE BOTELLA NO ESTÁ EN EL CAMPO

Antes del cambio, el día a día de Alwark no era muy distinto al de muchos concesionarios en España:

1. Órdenes de trabajo en papel
2. Información repartida entre sistemas desconectados
3. Retrasos en la facturación
4. Falta de visibilidad en tiempo real

El problema no era técnico. Era estructural. Cuando los datos no fluyen, las decisiones se retrasan. Y cuando las decisiones se retrasan, el servicio pierde velocidad.

DE PROCESOS FRAGMENTADOS A UN FLUJO CONTINUO

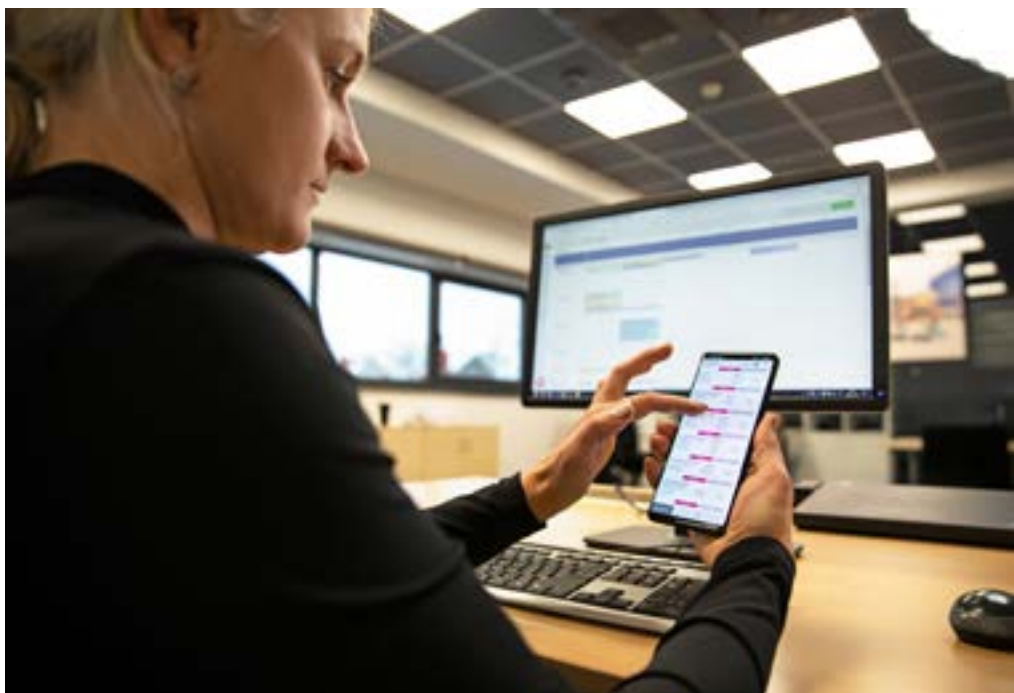
La transformación comenzó al conectar el trabajo de campo con la oficina en un único flujo digital.

Los técnicos pasaron a trabajar con toda la información disponible en sus dispositivos, desde historiales de servicio hasta piezas necesarias. Al mismo tiempo, cada intervención se sincroniza en tiempo real con sistemas de gestión, almacén y facturación.

Esto permitió algo clave: eliminar los tiempos muertos invisibles.

- Las órdenes se cierran en el momento
- Los datos se registran automáticamente
- La facturación deja de depender del papel

Y lo más importante, el equipo deja de trabajar “a posteriori” y empieza a trabajar en tiempo real.



MÁS TRABAJOS, MENOS FRICCIÓN

El impacto no fue solo operativo. Fue económico.

Cuando los técnicos dedican menos tiempo a tareas administrativas, pueden completar más intervenciones. Cuando la facturación se acelera, mejora el flujo de caja. Cuando toda la información está disponible, disminuyen los errores.

Este tipo de mejora no suele percibirse como un gran cambio al principio. Pero acumulada, transforma completamente el negocio.

Como ya se ha visto en otros concesionarios europeos, digitalizar el servicio técnico no es una cuestión de eficiencia aislada, sino una forma directa de proteger márgenes y aumentar rentabilidad.

LO QUE ESTO SIGNIFICA PARA EL MERCADO ESPAÑOL

En España, el sector de equipos de elevación y maquinaria está entrando en una fase donde la rapidez de respuesta y la calidad del servicio posventa son factores decisivos.

Los clientes ya no comparan solo productos. Comparan tiempos de respuesta, transparencia y capacidad de resolver incidencias sin fricción.

Y eso cambia las reglas del juego.

El concesionario que siga dependiendo del papel no solo será más lento. Será menos competitivo.

UNA PREGUNTA INCÓMODA (PERO NECESARIA)

¿Cuántas horas de trabajo se pierden cada semana en procesos que podrían resolverse automáticamente?



No es una cuestión tecnológica. Es una cuestión estratégica.

Porque, como demuestra Alwark, el crecimiento no siempre viene de hacer más, sino de eliminar lo que sobra.

¿ESTÁS LISTO PARA DIGITALIZAR TU SERVICIO POSVENTA?

Concierta una reunión durante la feria SMOPYC 2026.



- Juan Acedo
- Representante de desarrollo de ventas
- juan@frontu.com
- +34 824 68 16 00

Escanea el código QR para ver cómo Alwark expandió su negocio de servicios.



Herbusa, S.A.U. incorpora la nueva Palfinger PK 480 TEC: Tecnología al servicio de la eficiencia

La empresa ibicenca amplía su flota con una grúa hidráulica de última generación, reafirmando su compromiso con la innovación, la sostenibilidad y la excelencia operativa.

60 AÑOS DE COMPROMISO CON IBIZA Y FORMENTERA

Con más de seis décadas de trayectoria, Herbusa, S.A.U. se ha consolidado como una empresa referente en la gestión de residuos y servicios medioambientales en Ibiza y Formentera. Su historia es la de un espíritu pionero: comenzó la recogida de residuos cuando el sector era apenas incipiente, evolucionando desde los tradicionales “carros y mulas” hasta la implantación de sistemas mecanizados que transformaron la limpieza urbana en la isla.

A lo largo de los años, Herbusa ha sido precursora en la introducción de contenedores para la gestión de residuos, la mecanización de servicios de limpieza y más recientemente, en la valorización y tratamiento sostenible de materiales. Manteniendo el firme compromiso de preservar el entorno de las Pitiusas, la empresa combina tecnología avanzada y una visión medioambiental responsable para asegurar que su actividad contribuya activamente al bienestar de la sociedad y la conservación del entorno natural.

TECNOLOGÍA QUE REDEFINE EL RENDIMIENTO: PK 480 TEC

Para continuar con su estrategia de modernización y eficiencia operativa, Herbusa ha incorporado la PALFINGER PK 480 TEC, una grúa articulada hidráulica perteneciente a la revolucionaria gama TEC, reconocida por su equilibrio entre potencia, precisión y seguridad.

Esta grúa ha sido montada por ELES Centro de Montajes y Servicios sobre un camión Renault Trucks K R6X4 Medium 13L E6, una combinación óptima que refuerza la capacidad de trabajo, estabilidad y versatilidad de su flota.

La PK 480 TEC se compone de una pluma F con 7 prolongas hidráulicas y un brazo articulado adicional PJ090C con 4 prolongas hidráulicas adicionales, lo que proporciona un alcance y capacidad operativa excepcionales tanto en extensión como en carga. Constructivamente, está realizada en acero de alta resistencia, garantizando robustez, ligereza estructural y durabilidad incluso en las condiciones más exigentes de trabajo.

Su núcleo tecnológico está gestionado por la unidad electrónica PALTRONIC 180, que controla de forma precisa todos los parámetros hidráulicos y estructurales, y coordina los sistemas de seguridad y estabilidad durante la operación.



CARACTERÍSTICAS TÉCNICAS PRINCIPALES

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

DPS-C: Optimiza el uso hidráulico con el flyjib, ampliando la capacidad de carga hasta un 20 %.

AOS: Tecnología patentada que amortigua y compensa las oscilaciones del brazo durante el movimiento, aumentando significativamente la seguridad y la comodidad de operación.

Control remoto PALcom P7: Con siete funciones lineales y conmutador entre grúa y estabilizadores (UMSCH2) para una operación cómoda y segura.

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.



UNA ENTREGA PERSONALIZADA Y UN COMPROMISO COMPARTIDO

La entrega del nuevo camión Renault equipado con la PK 480 TEC se realizó en colaboración con ELES Centro de Montajes y Servicios, donde técnicos de PALFINGER realizaron una formación integral dirigida a los operadores de Herbusa.

El programa incluyó prácticas de maniobra, seguridad y calibración de sistemas inteligentes como el HPSC, el PALTRONIC y el DPS-C, garantizando una puesta en marcha segura y eficiente.

PALFINGER Ibérica pone especial énfasis en acompañar a sus clientes en el uso óptimo de cada equipo, promoviendo la realización de la Revisión Anual oficial en centros certificados de la Red PALFINGER en España para mantener el máximo nivel de fiabilidad y seguridad.

HERBUSA: INNOVAR PARA CUIDAR EL MEDIOAMBIENTE

La apuesta de Herbusa por incorporar tecnología PALFINGER refuerza su visión de empresa moderna y sostenible.

La PK 480 TEC no solo representa un salto en rendimiento técnico, sino también una herramienta que contribuye a la eficiencia y seguridad en las operaciones que respaldan la gestión medioambiental de Ibiza y Formentera.

PALFINGER Ibérica agradece la confianza depositada y celebra esta nueva entrega que consolida la presencia de su gama TEC en el sector ecológico y de servicios públicos. ¡Larga vida a la nueva PK 480 TEC y éxito en cada maniobra al servicio del medioambiente!

AGRUCOVAL reúne al sector en una jornada clave sobre la gestión legal de la jornada y la carga de trabajo en grúas móviles

El pasado viernes 27 de febrero, AGRUCOVAL, la Asociación de Empresas Alquiladoras de la Comunidad Valenciana, celebró una jornada de gran interés para el sector centrada en la gestión legal de la jornada laboral y la carga de trabajo en las empresas de grúas móviles. El encuentro congregó a un importante número de asociados, con una alta participación y un debate especialmente relevante sobre una de las realidades más sensibles de la operativa diaria: la organización del servicio y los excesos de jornada.



La sesión arrancó con una ponencia técnica de alto nivel, que sirvió como base para analizar el marco legal y los riesgos asociados a una gestión inadecuada del tiempo de trabajo en un sector donde la urgencia, la movilidad y la exigencia del cliente influyen directamente en la planificación. Tras esta intervención, se celebró una mesa redonda muy participativa en la que se abordó, con un enfoque práctico, la problemática real que viven las empresas: excesos de jornada, dificultades para ajustar la carga de trabajo a la normativa, presión operativa en determinados servicios y los riesgos ante una posible actuación de la Inspección de Trabajo.

Durante el debate se pusieron sobre la mesa posibles vías de flexibilidad y medidas de actuación, subrayando la importancia de trabajar desde una perspectiva sectorial y colectiva para afrontar un reto que afecta a la competitividad, al cumplimiento normativo y, sobre todo, a la sostenibilidad del servicio en el tiempo.

Desde AGRUCOVAL, la Junta Directiva quiso agradecer la alta asistencia y el nivel de implicación mostrado por los asociados, destacando que esta jornada marca el inicio de un trabajo más amplio que debe abordarse de manera conjunta. En esta línea, la asociación anunció que en la próxima Asamblea,



prevista para el 23 de abril, se volverá a incidir en estos temas y se trasladarán novedades y próximos pasos que se están preparando para avanzar en soluciones reales para las empresas del sector.

Con este encuentro, AGRUCOVAL refuerza su papel como punto de unión y representación de las empresas alquiladoras valencianas, promoviendo espacios de análisis y colaboración que permiten anticiparse a los retos legales y operativos del sector de grúas móviles, y avanzar hacia modelos de gestión más sólidos, seguros y sostenibles.



Versalift lanza la gama V-Range, una nueva serie de 3,5 toneladas que cubre un hueco en el mercado europeo de plataformas sobre camión

Versalift y France Elévateur, compañías pertenecientes a Time Manufacturing Company (TMC) y expertas desde hace años en plataformas aéreas montadas sobre camión, han anunciado hoy el lanzamiento de su nueva V-Range, una serie completamente estandarizada de plataformas aéreas sobre camión de 3,5 toneladas, diseñada para responder a las necesidades cambiantes de las empresas de alquiler, compañías de servicios públicos, ayuntamientos y operadores de telecomunicaciones en Europa.



Todos los modelos comparten una base técnica común, ofreciendo un rendimiento uniforme y una identidad de producto clara y reconocible en toda la gama. La V-Range reduce de forma significativa la complejidad para los gestores de flotas gracias a:

- El mismo sistema de control proporcional estandarizado XPC
- Una arquitectura hidráulica estandarizada
- Un único sistema eléctrico para todos los modelos
- Real TIME Connect como equipamiento de serie

FÁCIL DE USAR: UN ÚNICO CONTROL PARA TODAS LAS APLICACIONES

La V-Range incorpora el sistema de control proporcional completamente estandarizado XPC en todos los modelos. Aprender a utilizarlo una sola vez permite a los operadores manejar con confianza cualquier vehículo de la gama.

Con la misma lógica de control en todas las máquinas, cambiar de un vehículo a otro resulta fluido e intuitivo.

Este lanzamiento supone una ampliación estratégicamente importante de su portfolio europeo, abordando uno de los huecos más persistentes del mercado: la ausencia de una solución de alta calidad y precio competitivo en la categoría de vehículos ligeros.

La V-Range está compuesta por siete modelos totalmente estandarizados, con alturas de trabajo de 17 a 27 metros, todos montados sobre chasis de 3,5 toneladas. Todos los modelos están diseñados para un uso profesional diario en entornos exigentes, desde mantenimiento urbano hasta trabajos en utilities y telecomunicaciones, y se introducirán de forma progresiva a lo largo del año.

“Los clientes llevan tiempo pidiendo plataformas montadas sobre vehículo de 3,5 toneladas que sean fiables y rentables”, afirma Uwe Strotmann, Chief Commercial Officer de TMC Europe. “La V-Range es nuestra respuesta y una señal clara de que Versalift quiere liderar este segmento”.

UNA GAMA ESTANDARIZADA, PENSADA PARA FLOTAS

Diseñada como una gama estandarizada y basada en una plataforma común, la V-Range combina la excelencia en ingeniería de Versalift y Ruthmann con un fuerte enfoque en la facilidad de uso, la fiabilidad y la eficiencia de flota. La gama se comercializará bajo la marca Versalift en toda Europa, y como France Elévateur en Francia.



Al trabajar siempre con la misma interfaz y filosofía de manejo, los operadores reducen el riesgo de errores, mejoran la productividad diaria y ganan confianza más rápidamente, una ventaja especialmente importante para flotas mixtas o de alta utilización.

MANTENIMIENTO MÁS SENCILLO GRACIAS A COMPONENTES ESTANDARIZADOS

La nueva gama se basa en una arquitectura hidráulica y eléctrica común en toda la familia de productos. Esta estandarización reduce la complejidad técnica global y, en consecuencia, simplifica las tareas de mantenimiento.

Los gestores de flotas se benefician de:

- Menores necesidades de stock de recambios
- Procesos de servicio más ágiles
- Menor formación técnica necesaria para los mecánicos

Todo ello contribuye a reducir costes operativos y aumentar la disponibilidad de las máquinas.

GESTIÓN DE FLOTA SIMPLIFICADA

Gracias a su base técnica unificada y a su filosofía de operación coherente, la V-Range permite una integración más rápida y sencilla en las flotas, especialmente en el caso de empresas de alquiler.

Ya sea para ampliar una flota existente o incorporar nuevos modelos, el enfoque estandarizado garantiza:

- Compatibilidad inmediata
- Continuidad operativa
- Gestión de flota más simple

MENOS TIEMPO DE PARADA CON REAL TIME CONNECT

Cada vehículo incorpora de serie Real TIME Connect (RTC), una plataforma telemática basada en web que permite:

- Monitorización remota en tiempo real
- Detección rápida de fallos
- Resolución eficiente de incidencias

El sistema ofrece datos gráficos de la máquina, historial de sensores, geolocalización y comunicación mediante teléfono o TeamViewer Pilot, acelerando la resolución de problemas y reduciendo el tiempo de parada.

Además, una arquitectura ampliable y una caja negra integrada facilitan la planificación del mantenimiento y mejoran la disponibilidad de la flota.

RELACIÓN PRECIO-RENDIMIENTO OPTIMIZADA PARA EL ALQUILER EUROPEO

La V-Range ha sido desarrollada con un enfoque claro en un precio competitivo y en la optimización del coste total de propiedad, lo que la hace especialmente atractiva para las

flotas de alquiler europeas, que se enfrentan a unas exigencias de mercado cada vez más cambiantes.

Gracias a su diseño estandarizado y a un enfoque de producción eficiente, la V-Range permite ofrecer precios atractivos en alquiler manteniendo la alta calidad, durabilidad y fiabilidad que se espera de los productos Versalift.

DISEÑO PROBAD Y APLICACIONES VERSÁTILES

La nueva serie incluye modelos ya contrastados y muy versátiles, como:

V-170



Con 17 metros de altura de trabajo, la V-170 está diseñada para entornos urbanos y zonas de acceso restringido, ofreciendo una excelente maniobrabilidad y un rendimiento diario eficiente.

V-200



Con 20 metros de altura de trabajo, esta solución orientada a flotas combina un buen alcance, una generosa capacidad de carga útil y un comportamiento optimizado en carretera para aplicaciones versátiles.

VA-200-F



Plataforma articulada con un jib versátil, que ofrece la máxima flexibilidad para una amplia variedad de aplicaciones.

La VA-200-F se presentará por primera vez en APEX 2026, del 2 al 4 de junio, donde los visitantes podrán verla de cerca y descubrir cómo la V-Range favorece operaciones eficientes y críticas en tiempo en entornos urbanos y de infraestructuras.

Las primeras entregas de la VA-200-F tendrán lugar en 2026.

V-230

Con 23 metros de altura de trabajo, la V-230 ofrece el equilibrio ideal entre altura y productividad, con mayor alcance dentro de una arquitectura simplificada y orientada al servicio.



V-270

Con hasta 27 metros de alcance, este modelo telescópico ha sido desarrollado para trabajos exigentes que requieren máximo rendimiento vertical y estabilidad.



V-250-F



Con 25 metros de altura de trabajo y equipada con jib, la V-250-F combina el alcance directo de una telescópica con una mayor flexibilidad de acceso, ampliando las posibilidades operativas en trabajos complejos.

VA-240



Con 24 metros de altura de trabajo, este modelo articulado está pensado para obras más complejas, ofreciendo gran alcance y una excelente capacidad de posicionamiento para trabajar en altura de forma segura y controlada.

La producción en serie y las primeras entregas están previstas, según el modelo, de forma progresiva a lo largo de 2026, mientras que los prototipos se mostrarán en los principales eventos del sector en Europa.

CICEE Changsha 2027, una cita a tener muy en cuenta para el sector

La maquinaria de construcción tiene en Asia una de sus grandes citas de futuro, y desde Movicarga queremos contribuir a acercarla a nuestras empresas y lectores. La próxima edición de la Changsha International Construction Equipment Exhibition (CICEE 2027) se celebrará del 12 al 15 de mayo de 2027 en el Changsha International Convention and Exhibition Center, con una propuesta de gran escala y una clara vocación internacional. La organización la presenta como una plataforma global centrada en el desarrollo high-end, inteligente y verde, con un recinto previsto de 300.000 m² y más de 1.800 expositores.

Para el sector español, esta feria puede convertirse en una oportunidad muy interesante. No solo por el volumen del evento, sino porque Changsha se ha consolidado como uno de los grandes polos industriales de maquinaria del mundo. De hecho, en 2023 la ciudad contaba con cinco fabricantes locales situados entre los Top 50 mundiales del sector, y la propia feria destaca la presencia de grandes grupos internacionales y de marcas de referencia global. Eso convierte a CICEE en una ocasión única para ver maquinaria, tecnología y tendencias muy cerca de las fábricas y del corazón industrial donde se desarrolla buena parte de la innovación china.



La feria cubrirá cinco grandes áreas: maquinaria de construcción, maquinaria minera, equipos de emergencia, maquinaria agrícola y equipos de transporte, con el objetivo de crear un gran ecosistema industrial en torno a la infraestructura, la minería, el rescate y la logística inteligente. Además, el programa no se limitará a la exposición: la organización prevé más de 50 foros temáticos nacionales e internacionales, encuentros de alto nivel con expertos y directivos del sector, así como actividades de networking y cooperación internacional. La propia promoción internacional de CICEE 2027 fue presentada en Las Vegas, aprovechando el marco de CONEXPO-CON/AGG 2026, lo que deja clara la ambición global del proyecto.

Otro aspecto especialmente atractivo es que CICEE no se plantea solo como una feria estática, sino como una experiencia industrial mucho más amplia. La organización habla de competiciones de operadores, actividades especiales y espacios de encuentro pensa-



dos para reforzar el valor de la visita y fomentar el contacto entre fabricantes, distribuidores, clientes y profesionales de todo el mundo. En ediciones recientes, además, Changsha ha mostrado con claridad la apuesta del sector por soluciones más inteligentes y más sostenibles, con un protagonismo creciente de la electrificación y la tecnología aplicada.

Desde Movicarga vamos a apoyar la difusión de esta feria y ayudar a canalizar el interés de clientes y empresas que quieran valorar su asistencia, organizar reuniones o estudiar



oportunidades comerciales en torno al evento. Creemos sinceramente que puede ser una ocasión muy valiosa para quienes deseen conocer de primera mano hacia dónde se está moviendo la maquinaria a escala global, ampliar contactos y acercarse a uno de los grandes centros productivos del mundo.

Las empresas o profesionales que quieran recibir más información, estudiar opciones de asistencia o ser atendidos por nuestra parte para facilitar contactos pueden escribirnos a: macarenagarcia@movicarga.com

Changsha 2027 se perfila, en definitiva, como una de esas citas que merece la pena poner ya en el calendario: una feria de gran dimensión, con presencia internacional, una oferta industrial amplísima y el atractivo añadido de celebrarse en uno de los grandes núcleos fabriles de la maquinaria mundial. Para muchas empresas, puede ser mucho más que un viaje a una feria: puede ser una puerta de entrada directa al presente y al futuro de la industria.

Más información: www.chinacicee.com



World of Concrete 2027: una gran oportunidad para expositores y visitantes internacionales en 2027

World of Concrete es una de las ferias de referencia mundial para los sectores del hormigón, la construcción en hormigón y la mampostería. La organización la define como el único evento internacional anual dedicado específicamente a la construcción comercial en hormigón y mampostería, y como la gran cita del sector para descubrir innovación, generar negocio y conectar a compradores y vendedores durante todo el año. La feria combina zona expositiva interior y exterior, demostraciones en vivo, competiciones profesionales y un amplio programa de formación técnica y empresarial.



Su próxima edición se celebrará en Las Vegas del 19 al 21 de enero de 2027, con el programa de formación desarrollándose del 18 al 21 de enero en el Las Vegas Convention Center.

Se trata de una feria especialmente importante porque no solo reúne producto y maquinaria, sino también a toda la cadena de valor del sector: fabricantes, distribuidores, contratistas, aplicadores, ingenierías, empresas de servicios y profesionales especializados que acuden para ver novedades, comparar soluciones y tomar decisiones de compra para el año. La propia organización la presenta como el lugar donde los profesionales pueden ver, tocar y probar soluciones de última generación y acceder a conexiones estratégicas dentro del mercado.

Además, su dimensión es verdaderamente internacional. En su edición de 2024, World of Concrete reunió a casi 60.000 profesionales registrados, más de 1.400 empresas expositoras y más de 450 expositores internacionales, lo que refleja el peso real del evento dentro de la industria.

¿CUÁLES SON LAS VENTAJAS DE EXPONER EN WORLD OF CONCRETE?

Exponer en esta feria supone, ante todo, una oportunidad para entrar o reforzar presencia en el mercado estadounidense y ganar visibilidad ante un público profesional muy cualificado. World of Concrete está pensada para que las empresas puedan mostrar productos, servicios y tecnologías, generar contactos de alto valor, identificar distribuidores, detectar oportunidades comerciales y aumentar ventas. La organización destaca precisamente que el evento ofrece más oportunidades



para mostrar soluciones, generar leads de calidad y hacer crecer el negocio.

Para muchas compañías, especialmente de España, Portugal y Latinoamérica, World of Concrete puede ser una vía muy eficaz para acercarse a nuevos mercados. Participar como expositor permite presentar la marca en un entorno altamente especializado, observar de cerca las tendencias del mercado norteamericano, estudiar a la competencia y posicionarse frente a clientes potenciales que difícilmente se concentran en un mismo lugar con tanta intensidad en otras citas del sector. Esto convierte a la feria en una plataforma muy interesante tanto para fabricantes consolidados como para empresas que busquen iniciar o acelerar su internacionalización. La propia organización insiste en que conecta y educa a compradores y vendedores, facilitando oportunidades que ayudan a crecer y a tomar decisiones de negocio informadas.

¿POR QUÉ ASISTIR?

Desde el punto de vista del visitante, asistir también tiene un enorme valor. World of Concrete permite conocer en pocos días las innovaciones más recientes, descubrir nuevas tecnologías aplicadas al sector, asistir a demostraciones y acceder a sesiones formativas sobre aplicaciones técnicas, buenas prácticas empresariales, gestión de proyectos y seguridad.

Desde Movicarga estaremos encantados de facilitar toda la información a las empresas y profesionales que quieran exponer o asistir como visitantes a World of Concrete 2027. Consideramos que es una oportunidad única para que compañías españolas, portuguesas y latinoamericanas se acerquen a uno de los mercados más dinámicos del mundo y aprovechen una feria con auténtica capacidad de generar relaciones, negocio y proyección internacional.



Multitel refuerza su presencia en Portugal con Samurai – Equipment & Machinery

Multitel Pagliero continúa reforzando su presencia en la Península Ibérica mediante la designación de SAMURAI – Equipment & Machinery como distribuidor de la marca en Portugal, en el marco de su estrategia de crecimiento sostenido y consolidación en mercados técnicamente exigentes.

SAMURAI – Equipment & Machinery Lda será responsable de la comercialización y el desarrollo de la gama de plataformas aéreas Multitel en el mercado portugués, asegurando un acompañamiento cercano a los clientes y un elevado nivel de especialización técnica, en estrecha colaboración con el fabricante italiano.

Un pilar clave de esta colaboración es la excelencia en el servicio postventa, garantizada a través del apoyo de MACHRENT, partner estratégico de SAMURAI para la asistencia técnica en Portugal. Con 18 años de experiencia en el sector y una cobertura nacional asegurada por 11 delegaciones, Machrent aporta una estructura técnica consolidada que permite ofrecer altos estándares de calidad, rapidez de respuesta y proximidad al cliente en todo el territorio.

“La incorporación de Multitel a nuestra gama de soluciones representa un paso muy relevante para SAMURAI. Se trata de una marca de referencia internacional, ampliamente reconocida por la calidad de sus equipos y por la amplitud y versatilidad de su gama de modelos, lo que refuerza claramente nuestra propuesta de valor para el mercado portugués”, afirma Alberto Teixeira, socio-gerente de SAMURAI – Equipment & Machinery,Lda.

Por su parte, Paulo Martins, CEO de MACHRENT, subraya que esta colaboración garantiza a los clientes de Multitel en Portugal



En la imagen, de izquierda a derecha: Xavier Vega, Sales Manager Spain & Portugal de Multitel; Alberto Teixeira, socio-gerente de SAMURAI – Equipment & Machinery,Lda



En la imagen, de izquierda a derecha: Xavier Vega, Sales Manager Spain & Portugal de Multitel; Paulo Martins, CEO del Grupo MACHRENT; Roberto Marangoni, Global Marketing & International Sales Director de Multitel

un servicio postventa de alto nivel, respaldado por una estructura técnica experimentada, procesos consolidados y una cobertura nacional efectiva, asegurando confianza, proximidad y continuidad a lo largo de todo el ciclo de vida de los equipos.

Según Xavier Vega, Sales Manager Spain & Portugal de Multitel, “Portugal es un mercado con un elevado nivel de profesionalización y gran potencial. Contar con un distribuidor como SAMURAI, apoyado por una estructura técnica sólida como la de MACHRENT, nos permite ofrecer una propuesta completa y plenamente alineada con los estándares de calidad y servicio que caracterizan a Multitel”.

Con esta colaboración, Multitel Pagliero reafirma su compromiso con una estrategia basada en partners sólidos, capacidad técnica demostrada y un servicio postventa de excelencia, consolidando su posicionamiento en el mercado portugués y reforzando su presencia en Europa.

Trainar Semirremolques se convierte en distribuidor oficial de Meusburger, ampliando así su cartera de productos

Trainar Semirremolques da un paso más en su compromiso con ofrecer soluciones avanzadas y personalizadas para el transporte especial al convertirse en distribuidor oficial de la prestigiosa marca Meusburger.

Meusburger, reconocida internacionalmente por la calidad e innovación de sus semirremolques, se distingue por fabricar equipos altamente personalizados y capaces de adaptarse a las necesidades más exigentes del transporte especial. Su capacidad para desarrollar modelos que otros fabricantes no contemplan posiciona a Meusburger como un referente en el sector a nivel europeo.

Gracias a esta nueva alianza, Trainar Semirremolques incorpora a su catálogo una selección específica de productos Meusburger, que se complementa perfectamente con su actual oferta de productos Goldhofer, marca de la que es representante oficial para España y Portugal.

Dentro de esta selección se encuentran productos como:

- Plataformas reclinables para cargas anchas.
- Semirremolques, camas bajas y camas semirrebajadas, con lona corredera y ensanchable.

La combinación de ambas carteras de productos permite a Trainar Semirremolques ofrecer a sus clientes un catálogo más amplio, versátil y adaptado, capaz de dar respuesta a proyectos complejos de transporte especial, mediante semirremolques robustos, fiables y técnicamente avanzados.

Desde Trainar Semirremolques se continúa trabajando para consolidarse como uno de

los proveedores de referencia en soluciones para el transporte especial, aportando a sus clientes innovación, confianza y un servicio técnico cercano y especializado.

Para más información sobre los nuevos productos Meusburger disponibles, contacte con Trainar Semirremolques: www.trainar.com – 945 30 47 20.



25 años de Pramac en Murcia: cuando los números dejan paso a las personas

El pasado 5 de marzo, en el Auditorio El Batel de Cartagena, Pramac celebró sus 25 años de trayectoria en España, rodeados de amigos, clientes y empleados. Lo que comenzó en 2001 como una apuesta estratégica en la planta de Balsicas, se ha convertido hoy en un motor industrial de 26.000 metros cuadrados que exporta tecnología a todo el mundo.



Ver video



Compartieron su historia de una manera muy cercana con los 300 asistentes que estuvieron presentes para acompañarles, incluidas las asociaciones del sector que no quisieron perderse este importante cumpleaños: ASEAMAC, ANAPAT y AECE.

La gala, presentada por la periodista Azucena Marín, contó con la participación de Dña. Marisa López Aragón, consejera de Empresa, Empleo y Economía Social de la Región de Murcia, y de D. Pedro Ángel Roca Tornel, alcalde de Torre Pacheco.

DE LA TOSCANA A BALSICAS: UNA VISIÓN GLOBAL

La velada arrancó con la intervención de Andrés Granados, Director General Regional,

quien no quiso olvidar las raíces: desde la fundación del grupo en la Toscana por la familia Campinoti hasta la actual integración en Generac hace ya una década. Granados puso el foco en un dato clave: “esta gala no solo celebraba los 25 años en Murcia, sino también el 60 aniversario del Grupo Pramac a nivel global”. En su intervención subrayó el papel fundamental de empleados, colaboradores y clientes a lo largo de la trayectoria de la compañía que ha permitido que miles de grupos electrógenos y otros equipos fabricados en la planta murciana lleguen a mercados de todo el mundo.

Durante la ceremonia agradeció a la familia Campinoti, fundadores del Grupo Pramac, la decisión estratégica de instalar su fábrica en Murcia, así como las inversiones realizadas



Andrés Granados, Director General de Pramac para Iberia, LATAM y PALOP

desde entonces que han tenido un reflejo directo en la ampliación y modernización de la planta de Balsicas, Murcia, que actualmente supera los 26.000 metros cuadrados de superficie.

Por su parte, el Director Corporativo, Niccolò Borracchini, aportó la perspectiva del crecimiento vertiginoso que ha vivido la firma. “Cuando entré en la compañía, el grupo facturaba una quinta parte de lo que factura hoy”, recordó, señalando que la filial española ha pulverizado todas las previsiones,



De izquierda a derecha: Niccolò Borracchini, director general corporativo de Pramac; Marisa López Aragón, consejera de Empresa, Empleo y Economía Social de la Región de Murcia; Pedro Ángel Roca Tornel, alcalde de Torre Pacheco y Andrés Granados, director general regional de Pramac para Iberia.



Niccolò Borracchini, Director Corporativo de Pramac

siendo hoy un pilar para mercados tan exigentes como los centros de datos o el continente africano.

Durante la gala se proyectó un mensaje en vídeo de Paolo Campinoti, CEO de Pramac y vicepresidente ejecutivo de Generac International, quien quiso reconocer el compromiso y la calidad humana de los más de 300 profesionales que integran la filial ibérica y felicitó a todo el equipo por los logros alcanzados en estos 25 años.



Paolo Campinoti, CEO de Pramac y vicepresidente ejecutivo de Generac International

EL VALOR DE "PONERSE EN PIE"

Si algo humanizó el evento, más allá de los discursos institucionales de Marisa López Aragón, Consejera de Empresa (quien puso a Pramac como ejemplo de apuesta por el talento y el desarrollo económico regional), fue la ceremonia de reconocimientos. Amenizada por el sonido del piano y el violín, la entrega de premios dejó momentos que difícilmente se olvidarán.



Marisa López Aragón, consejera de Empresa, Empleo y Economía Social de la Región de Murcia

RECONOCIMIENTO A LA TRAYECTORIA DE EMPLEADOS Y COLABORADORES

Uno de los momentos más emotivos de la velada fue la entrega de reconocimientos a empleados y colaboradores que han contribuido de forma destacada a la trayectoria de la compañía.

En primer lugar, se distinguió a los trabajadores con mayor antigüedad en la empresa: Conchi Rosique, Azucena Montelío, M^a

José Meroño, Mariano González, José Ángel Rubio, José García, Josefa Alcaraz, Miguel Hernández, Ramón Martínez y José Antonio López.



Reconocimiento a empleados/as con más trayectoria

En el capítulo de reconocimientos a colaboradores, se reconoció la trayectoria de diversos agentes comerciales con una larga vinculación con Pramac: Emilio Abalo, Genesur, Bernardo Representaciones, J. Celma e Hijos, Representaciones Valle y Daniel López.



Reconocimiento trayectoria agentes comerciales

También puso en valor la colaboración de tres servicios técnicos que han acompañado a la compañía durante años: Electromotor Herrero, Estarells y Rodiniher.



Reconocimiento trayectoria como Servicio Técnico

RECONOCIMIENTOS ESPECIALES

El acto concluyó con la entrega de siete reconocimientos especiales a la trayectoria profesional de trabajadores que han desempeñado un papel clave dentro de la compañía durante años: Francisco Javier Hernández, director de operaciones; Mariano González, director regional de Service & Parts; Jucky Campolongo, director de Ventas para Europa de MHE; Fernando Langarita, Director de operaciones comerciales; Martín Lino Aparicio, jefe de producción; Faustino Martínez, operario de montaje, cuya trayectoria fue especialmente ovacionada por los asistentes, y Andrés Granados, director general regional de Pramac para Iberia, LATAM y PALOP, cuya labor ha sido determinante para el crecimiento de la compañía desde su incorporación en 2003.

cio, jefe de producción; Faustino Martínez, operario de montaje, cuya trayectoria fue especialmente ovacionada por los asistentes, y Andrés Granados, director general regional de Pramac para Iberia, LATAM y PALOP, cuya labor ha sido determinante para el crecimiento de la compañía desde su incorporación en 2003.



Reconocimientos especiales a la Trayectoria Profesional

Hubo nombres propios que representan la memoria viva de la fábrica, como Francisco Javier Hernández, director de operaciones; Mariano González, director regional de Service & Parts; Jucky Campolongo, director de Ventas para Europa de MHE; Fernando Langarita, Director de operaciones comerciales; Martín Lino Aparicio, jefe de producción.



Premio a la trayectoria de Faustino Martínez

Pero el momento cumbre, el que hizo que el protocolo se rompiera por pura emoción, fue el premio a la trayectoria de Faustino Martínez. El operario de montaje recibió una ovación en pie de casi un minuto, un gesto espontáneo de sus compañeros que resume el ambiente de "familia" que se respira en la empresa. Faustino, visiblemente emocionado solo pudo decir lo que todos sentían: "Me siento muy querido".

SORPRESAS Y COMPROMISO DE FUTURO

La noche aún guardaba un as bajo la manga. El propio Andrés Granados, que llevaba toda la gala entregando galardones, terminó recibiendo uno por sorpresa en reconocimiento a su labor

desde que se incorporó en 2003. Fue el broche de oro a un acto que, según recalcaron los directivos, sitúa al cliente y al equipo humano por encima de cualquier otro valor corporativo.

La celebración terminó con un cóctel frente al mar, donde entre brindis y recuerdos, quedó claro que el éxito de Pramac en Murcia no es solo cuestión de fabricar grupos electrógenos, sino de haber sabido generar, durante un cuarto de siglo, una energía mucho más potente: la empatía con sus clientes y su equipo, que orgulloso vivió estos 25 años sabiendo que cada uno ha puesto su granito de arena para llegar donde han llegado.

Premio Reconocimiento a su labor para Andrés Granados



Academia Industrial abre 191 plazas subvencionadas para certificar soldadores MIG/MAG

La formación permite obtener el Certificado de Profesionalidad FMEC0119 – Soldadura por arco bajo gas protector con electrodo consumible (MIG/MAG), Nivel 2, una acreditación oficial del SEPE con validez en todo el territorio nacional. Con una red actual de 7 centros formativos en España, la entidad impulsa esta convocatoria y refuerza su compromiso de convertir el talento en experiencia profesional, dando respuesta a una de las necesidades más urgentes de la industria: la disponibilidad de soldadores cualificados y acreditados.

La formación, con una duración total de 490 horas, está diseñada con un enfoque eminentemente práctico y orientado a la realidad de planta. Se trabajan competencias clave como la preparación correcta de materiales, el ajuste de parámetros de soldadura, la detección y prevención de defectos, y el cumplimiento de estándares de calidad, aspectos que impactan directamente en la operativa diaria de las empresas al reducir errores, minimizar retrabajos y optimizar los tiempos de ejecución en procesos de soldadura.

Además del valor formativo, el componente de acreditación oficial es un diferencial estratégico para las organizaciones. Contar con profesionales con un certificado de profesionalidad de nivel 2 supone una garantía objetiva de cualificación técnica, especialmente relevante en auditorías, procesos de homologación, cumplimiento normativo y licitaciones públicas o privadas, donde con frecuencia se exige personal acreditado oficialmente.

La convocatoria se desarrolla en talleres equipados con maquinaria industrial real, puestos de soldadura MIG/MAG, herramientas profesionales y equipos de protección individual homologados, reproduciendo condiciones reales de trabajo con un alto nivel de seguridad, conforme a la normativa vigente en prevención de riesgos laborales. La metodología prioriza el aprendizaje aplicado: los alumnos trabajan con



equipos reales bajo la supervisión de formadores con experiencia directa en la industria, combinando los contenidos teóricos esenciales con una amplia carga práctica en taller.

En un contexto en el que muchas empresas de Castellón se enfrentan a la escasez de soldadores con formación acreditada y competencias prácticas contrastadas, este plan contribuye a reducir la brecha de talento aportando perfiles preparados para incorporarse de forma inmediata y alineados con los estándares que exige el sector. Está especialmente recomendado para operarios del metal, personal de producción o mantenimiento, profesionales con experiencia previa en soldadura que necesiten acreditación oficial, y personas que busquen consolidar su trayectoria en el ámbito industrial.

La formación es totalmente subvencionada, lo que permite a las empresas cualificar a su plantilla sin asumir el coste habitual del mercado. En condiciones privadas, una formación de estas características y duración podría situarse aproximadamente entre 4.000 y 6.000

euros por trabajador, por lo que el acceso subvencionado supone un ahorro significativo y, a la vez, una inversión directa en competitividad y estabilidad del equipo humano.

En cuanto a la logística, el programa se organiza en un calendario planificado para facilitar la asistencia y la continuidad de la actividad productiva. Academia Industrial estudia las necesidades de las empresas para favorecer la compatibilización con la jornada laboral, buscando el equilibrio entre aprendizaje efectivo y operativa diaria.

La inscripción permanecerá abierta hasta completar los grupos formativos, ya que las plazas son limitadas. Para acceder al Certificado de Profesionalidad de nivel 2, los participantes deben contar, como mínimo, con Educación Secundaria Obligatoria (ESO) o equivalente. Las empresas interesadas deben tener como finalidad la mejora de la cualificación profesional de su plantilla.

Con esta iniciativa, Academia Industrial consolida su papel como referente nacional en formación profesional industrial, con una propuesta basada en especialización, cercanía al tejido empresarial y resultados: profesionales preparados, acreditados y productivos, en línea con las demandas de un mercado cada vez más exigente en calidad, seguridad y cumplimiento normativo.

Maxber Group inaugura su nueva delegación en Sevilla y refuerza su presencia en el sur de España

La compañía continúa su expansión nacional con una nueva sede en Alcalá de Guadaíra desde la que ofrecerá soluciones integrales de maquinaria de elevación y manutención



Maxber Group, ha inaugurado su nueva delegación en Sevilla, un paso estratégico dentro de su proceso de expansión nacional que refuerza la presencia de la compañía en el sur de España.

Ubicada en el Polígono de la Red de Alcalá de Guadaíra, la nueva sede permitirá a la empresa ampliar su capacidad operativa en Andalucía y ofrecer un servicio más cercano y ágil a empresas del ámbito industrial, logístico y de la construcción.

Con más de 20 años de trayectoria, Maxber Group se ha consolidado como una empresa de referencia en el sector de la maquinaria de elevación y manutención, especializada en el alquiler, venta y mantenimiento de plataformas elevadoras, carretillas y maquinaria técnica, así como en el desarrollo de soluciones avanzadas de automatización industrial.

La apertura de estas nuevas instalaciones responde a la evolución de la compañía en los últimos años y a su apuesta por reforzar su estructura territorial, acercando sus servicios

a clientes y colaboradores en una región con una fuerte actividad industrial y empresarial. Durante el acto de inauguración, que reunió a representantes institucionales, asociaciones empresariales, clientes y profesionales del sector, la compañía realizó una breve presentación institucional y diversas demostraciones de producto, mostrando algunas de las soluciones tecnológicas que forman parte de su catálogo.

El evento contó además con la presencia y acompañamiento de diversas empresas fabricantes y colaboradoras del sector, entre ellas Haulotte, Genie, JLG, Pramac, STILL y Archi, con las que Maxber mantiene una estrecha relación dentro de su red de partners industriales.

“La apertura de esta delegación supone un paso importante en nuestro proyecto empresarial. Queremos seguir estando cerca de nuestros clientes y acompañar al tejido empresarial andaluz con soluciones que mejoren la eficiencia y la seguridad en el trabajo”, señala Bernardo Gómez, CEO de Maxber Group.

Con esta nueva delegación, Maxber continúa ampliando su presencia territorial y reforzando su compromiso con la innovación, la profesionalización del sector y la mejora continua de sus servicios.

MAXBER GROUP CRECE UN 31% EN 2025 Y REFUERZA SU ESTRUCTURA PARA UN DESARROLLO SOSTENIDO

Maxber Group ha cerrado 2025 consolidando un crecimiento sólido y sostenido, con un aumento del 31% en facturación y un crecimiento acumulado del 81% en los últimos tres años. Este avance se ha acompañado de una mejora en la rentabilidad, con un incremento del EBITDA del 10%, alcanzando el 45%.

La compañía también ha reforzado su estructura interna, aumentando su plantilla un 36% e incorporando talento técnico y operativo para sostener su expansión con altos estándares de calidad. Todo ello se ha logrado manteniendo una contención del gasto gracias a la optimización de procesos y una gestión más eficiente.

Estos resultados reflejan una estrategia basada en la profesionalización, la eficiencia y el crecimiento estructurado, posicionando a Maxber como uno de los actores más dinámicos del sector y preparándolo para afrontar 2026 con una base sólida y una visión de crecimiento responsable y sostenible.



Magni TH obtiene las certificaciones ISO 9001 e ISO 50001: calidad y energía en el centro de su estrategia corporativa

Magni Telescopic Handlers ha reforzado su camino de crecimiento sostenible y estructurado al obtener las certificaciones ISO 9001 y ISO 50001. Estos dos logros confirman un enfoque de gestión basado en la calidad, la innovación y el uso responsable de la energía.



ISO 9001: UN SISTEMA DE GESTIÓN DE LA CALIDAD CENTRADO EN LA MEJORA CONTINUA

Para Magni TH, adoptar la norma ISO 9001 es una elección estratégica: no solo supone cumplir con la normativa, sino también una herramienta práctica para reforzar la competitividad, la eficiencia y la orientación al cliente.

A través de un sistema de gestión estructurado —basado en el análisis de riesgos y oportunidades— la empresa gestiona cada proceso mediante indicadores claros y objetivos medibles, promoviendo la mejora continua y la optimización del rendimiento.

Este modelo permite:

- mejorar la organización interna
- integrar diseño, producción y servicio posventa
- supervisar toda la cadena de valor, incluidos proveedores y distribuidores
- garantizar estándares de calidad constantes en los mercados internacionales

Se presta especial atención a la satisfacción del cliente (supervisada mediante encuestas periódicas), a la gestión estructurada de reclamaciones y a la formación continua de distribuidores y socios de alquiler.

ISO 50001: LA ENERGÍA COMO MOTOR ESTRATÉGICO DE CRECIMIENTO

Al implementar un Sistema de Gestión de la Energía conforme a ISO 50001, Magni TH ha convertido la gestión energética en un pilar fundamental de su estrategia industrial.

La empresa ha adoptado un enfoque sistemático basado en el ciclo Planificar-Hacer-Verificar-Actuar, introduciendo herramientas avanzadas de monitorización para analizar los flujos de energía e identificar oportunidades de mejora.

Entre las iniciativas más significativas se incluyen:

- monitorización inteligente del consumo eléctrico
- un proyecto de sustitución de iluminación por LED con soluciones de alta eficiencia

- revisión estratégica de los contratos de suministro energético
- instalación de sistemas fotovoltaicos con una alta tasa de autoconsumo
- sustitución de calderas tradicionales por modelos de alta eficiencia

Por lo tanto, la certificación ISO 50001 no es solo un hito formal, sino un compromiso a largo plazo orientado a reducir el impacto ambiental y mejorar continuamente el rendimiento energético.

UNA VISIÓN INTEGRADA PARA EL FUTURO

Con las certificaciones ISO 9001 e ISO 50001, Magni TH confirma su condición de organización moderna y estructurada, enfocada en la creación de valor sostenible.

La calidad, la innovación y la gestión responsable de la energía pasan así a integrarse plenamente dentro de una única visión estratégica: anticipar las necesidades del mercado y ofrecer soluciones cada vez más eficientes, fiables y competitivas.

El sector europeo de maquinaria de construcción

Muestra una recuperación moderada en 2025 con un crecimiento del 4,6% en las ventas.

La industria europea de maquinaria de construcción se encuentra en un momento decisivo. El Informe Económico Anual 2026 de CECE muestra que, tras alcanzar un punto mínimo en 2025, el mercado se está estabilizando y están surgiendo perspectivas de crecimiento moderado, siempre que se establezcan ahora las condiciones económicas y políticas adecuadas.

RESULTADOS DE 2025

A nivel macroeconómico, las condiciones siguen siendo complejas. El crecimiento económico europeo es débil, con un aumento del PIB de alrededor del 0,9% en 2025, mientras que la inversión sigue limitada y el consumo crece solo de forma moderada. Aunque los tipos de interés han dejado de subir y se están estabilizando gradualmente, continúan siendo altos en comparación con los niveles previos a 2022, lo que sigue afectando a las finanzas de los hogares y a la inversión inmobiliaria. En este contexto, el sector europeo de la construcción continúa mostrando un comportamiento desigual.

Sin embargo, en 2025, el mercado europeo de maquinaria de construcción pudo frenar su caída e incluso registró un crecimiento moderado de las ventas del 4,6% respecto al año anterior. La edificación residencial sigue siendo la principal área de debilidad, reflejando la persistente desaceleración de la vivienda en la mayoría de los principales mercados europeos. No obstante, la producción total de la construcción se mantiene, en líneas generales, estable interanualmente, ya que el crecimiento de alrededor del 3% en la ingeniería civil y la acti-



vidad de infraestructuras compensa la caída de la edificación. Por tanto, la inversión en infraestructuras sigue desempeñando un papel estabilizador y amortiguador para el sector. En conjunto, 2025 marca un año de transición para el sector europeo de la construcción, con motores de crecimiento que siguen siendo frágiles.

PERSPECTIVAS PARA 2026

Las perspectivas para 2026 son más positivas. Se espera que la estabilización de los tipos de interés, una recuperación gradual de la inversión privada y la continuidad de los programas de infraestructuras respalden

una vuelta a un crecimiento moderado de alrededor del 2% al 2,5%. Esta mejora debería estar impulsada por una recuperación de la vivienda tras dos años de fuerte caída, junto con un aumento de la inversión vinculada a la transición energética y al desarrollo de infraestructuras. El sector entra en 2026 con la perspectiva de una recuperación gradual, que dependerá en gran medida de las condiciones macroeconómicas y de las políticas de inversión pública, más que de un repunte espontáneo de la demanda. La industria sigue enfrentándose a retos estructurales, entre ellos la sobreregulación y la competencia desleal, así como la imprevisibilidad del importante mercado estadounidense. Afrontar estos desafíos requerirá una estrecha cooperación entre la industria y los responsables políticos, tanto a nivel europeo como nacional.

“Aunque la desaceleración económica ya ha quedado atrás, los desafíos a los que se enfrentan los fabricantes europeos están lejos de haber terminado. Las barreras comerciales están aumentando, la competencia china se intensifica y la sobreregulación sigue pesando sobre la industria europea. Con las exportaciones a mercados clave como Estados Unidos sometidas a una fuerte presión, Europa debe centrarse en fortalecer su propio mercado. En un panorama económico global cambiante, un mercado europeo de la construcción sólido y con unas condiciones de competencia realmente equitativas es más esencial que nunca.”

Para ver el informe pinche aquí: <https://www.cece.eu/cece-market-update-february-2026-presentations>





Magni TH

Magni TH – Lanzamientos 2025: Nuevas máquinas e innovaciones en software

En 2025, Magni TH reforzó su gama con nuevos manipuladores telescópicos, plataformas de acceso y tecnologías dedicadas, orientadas a mejorar la productividad, el confort y la seguridad en los sectores de la construcción, la logística, la industria y la agricultura.

MANIPULADORES TELESCÓPICOS GIRATORIOS (RTH): MÁS CONFORT, TRANSPORTE MÁS INTELIGENTE Y MAYOR CAPACIDAD

La gama giratoria de Magni recibió importantes mejoras en 2025, pensadas para obras donde una sola máquina debe cubrir tareas de elevación, posicionamiento y operaciones multifunción.

- **RTH 6.31 TC (Tilting Cab / Cabina basculante):** configuración más ligera y versátil, aproximadamente 500 kg menos que la versión con cabina elevable, lo que facilita el transporte y mejora el rendimiento general.
- **RTH 8.27 TC:** cabina estándar con inclinación de hasta 21°, que mejora la visibilidad



y el confort del operador durante largas jornadas y trabajos de precisión.

- **RTH 8.51:** nuevo modelo insignia que sustituye al anterior récord RTH 6.51. Ofrece 2.000 kg más de capacidad máxima de elevación, manteniendo dimensiones y peso similares gracias a una optimización estructural.

Además, Magni TH desarrolló nuevos implementos específicos para esta gama:

- **Plataforma TP 4.5.10 (para manipuladores giratorios de alta capacidad):** refuerza el concepto de “3 máquinas en 1”, ampliando las posibilidades en trabajos en altura.



MANIPULADORES TELESCÓPICOS FIJOS (TH): COMPACTOS, EFICIENTES Y AHORA ELÉCTRICOS

En 2025, la línea de manipuladores fijos se amplió con modelos compactos para espacios reducidos y una versión eléctrica para operaciones de bajas emisiones.

- **TH 3,5.7 / TH 3,5.9:** máquinas compactas con capacidad de hasta 3.500 kg, con LMI integrado en el Magni Combi Touch System (MCTS) para un control seguro e intuitivo.
- **TH 3.6 e (eléctrico):** manipulador telescópico eléctrico compacto y muy versátil, con capacidad de hasta 3 toneladas, considerado un paso clave en la oferta de Magni.

MANIPULADORES DE ALTA CAPACIDAD (HTH): MEJORA DEL RENDIMIENTO MEDIANTE OPTIMIZACIÓN DEL DIAGRAMA DE CARGA

- **HTH 25.11:** evolución del modelo anterior con un diagrama de carga completamente revisado, que proporciona una mejora clara del rendimiento en trabajos de manipulación pesada.

MANIPULADORES PARA AGRICULTURA (THA): POTENCIA, COMPACIDAD Y RESISTENCIA PARA CICLOS INTENSIVOS

Los lanzamientos THA de 2025 responden tanto a la manipulación compacta en explotaciones agrícolas como a ciclos de materiales de gran volumen, también relevantes en reciclaje.

- **THA 5.8 L:** alto rendimiento con motor FPT de 125 kW (170 CV), cabeza de pluma reforzada para cucharas de hasta 4.000 litros, además de mejoras en confort y refrigeración para jornadas exigentes.
- **THA 3,5.7 / THA 3,5.9:** modelos com-

pactos y eficientes con transmisión hidrostática electrónica de dos velocidades, sistema load sensing, ventilador reversible y faros LED.

PLATAFORMAS DE ACCESO (AWP): MÁS CAPACIDAD Y OPERACIONES MÁS LIMPIAS EN SUPERFICIES PAVIMENTADAS

Magni continuó impulsando sus soluciones de acceso en 2025 con nuevas plataformas eléctricas y una plataforma específica para manipuladores giratorios.

- **Nuevas plataformas articuladas eléctricas:** diseñadas para superficies pavimentadas, con movimientos suaves y precisos y alta capacidad de elevación.
- **Tijeras eléctricas AC+:** nueva generación con hasta un 40% más de capacidad de carga, alturas de trabajo de 8 a 16 m y batería de litio.
- **Elevadores verticales MJP:** diseñados para entornos sensibles gracias a su configuración sin aceite.
- **Tijera híbrida todoterreno:** rendimiento comparable a los modelos RT tradicionales, con consumo energético optimizado gracias a la propulsión híbrida.

CARRETILLAS ELEVADORAS: SEGURIDAD Y CONFORT CON Opciones ADAPTADAS AL MERCADO

Magni introdujo nuevos modelos de carretillas en 2025 con equipamiento estándar mejorado y opciones configuradas según las necesidades del mercado, centradas en la seguridad y el confort del operador.

SOFTWARE Y FUNCIONES INTELIGENTES: TRABAJO MÁS SEGURO, RÁPIDO Y PRECISO

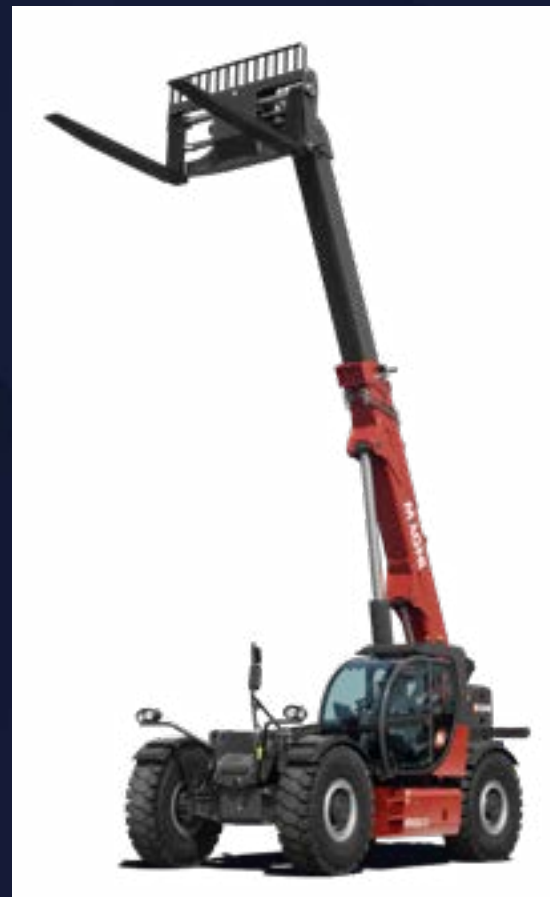
Junto con el hardware, Magni TH puso el foco en tecnologías de control, diagnóstico y seguridad en 2025:

- Funciones como Horizontal Placement (mayor eficiencia en la manipulación de palets) y Vertical Lift (movimiento perfectamente vertical mediante control avanzado).
- Modo de extensión de pluma RTH (M3) para maximizar el rendimiento con cabrestantes (disponible solo en algunos modelos).
- Mejoras en RFID, incluyendo la visualización del grado de inclinación del implemento en la pantalla táctil y la nivelación de plataforma con la pluma extendida, reduciendo tiempos de inactividad y mejorando el control.
- **Magni Tester** para actualizaciones, diagnóstico y mantenimiento, con conectividad en la nube y capacidad de preparación offline de las actualizaciones.
- Sistema Keyless para un acceso más ágil.

2025 confirmó la dirección de Magni TH: ampliar la gama de productos mientras eleva el estándar en rendimiento, confort del operador y control inteligente, para que cada máquina se adapte a las necesidades reales de la construcción, la logística, la industria y la agricultura.



De cara a 2026, este compromiso continúa no solo mediante la innovación constante, sino también a través de una fuerte presencia local: Finanzauto seguirá colaborando con Magni y mantendrá su papel como representante de la marca en el mercado español, garantizando soporte, experiencia y continuidad para los clientes en toda España.





Faresin

MOV.- ¿Qué balance hacéis del año 2025 para vuestra marca en el mercado de manipuladores telescópicos (fijos y/o rotativos) en España?

En 2025, Faresin ha logrado un crecimiento significativo en el mercado de manipuladores telescópicos fijos en España. Hemos centrado nuestra atención en ofrecer modelos de alta capacidad y mejoras en la altura de la gama FR04, especialmente modelos como el FR 6.26 de 6 metros y el FR 10.40 de alta capacidad, que han sido muy apreciados en todos los tipos de mercado. Además de estos modelos destacados, nuestra fortaleza reside en la gama de modelos que ofrecemos, los cuales cuentan con diferentes configuraciones adaptadas a las diversas necesidades del mercado.

MOV.- ¿Cómo ha evolucionado la demanda de manipuladores telescópicos en 2025 en sectores como construcción, industria, agricultura y alquiler?

La demanda ha aumentado significativamente en los sectores de construcción y alquiler, especialmente para modelos de alta capacidad y mayor altura. El FR 6.26 y el FR 10.40 han sido muy apreciados por su versatilidad, capacidad de carga y fiabilidad. En agricultura, la tendencia hacia máquinas más compactas

y versátiles también ha sido evidente. La amplia variedad de configuraciones que ofrecemos en cada modelo permite adaptarse a todas las necesidades del mercado.

MOV.- ¿Cuáles han sido los principales lanzamientos o novedades de producto que habéis introducido este año (nuevos modelos, nuevas capacidades, mejoras en rotativos, accesorios, etc.)?

Este año, Faresin ha lanzado modelos con mayor capacidad de carga y mejor altura de elevación. Los modelos FR 6.26 de 6 metros y FR 10.40 de alta capacidad han sido una parte clave de nuestras novedades, ya que ofrecen grandes capacidades de carga y alcance, siendo muy apreciados en una variedad de mercados. Además, nuestra fuerza radica en la gama de configuraciones que ofrecemos, adaptadas a las diferentes necesidades y preferencias de nuestros clientes.

MOV.- ¿Qué avances tecnológicos habéis incorporado recientemente en vuestra gama (sistemas de estabilidad, sensores de carga, telemetría, automatización de movimientos, motores Stage V, electrificación, híbridos, controles inteligentes, etc.)?

Hemos integrado motores Stage V en toda nuestra gama desde el principio, para cumplir con las normativas de emisiones más estrictas. Además, hemos mejorado los sistemas de estabilidad para garantizar una mayor seguridad y precisión operativa. También hemos incorporado telemetría avanzada, lo que permite el monitoreo remoto de las máquinas, optimizando su uso y mantenimiento. Esta-





mos comenzando a integrar controles inteligentes que facilitan la operación de las máquinas, mejorando la eficiencia y la gestión del combustible. En respuesta a la creciente demanda de soluciones ecológicas, también estamos desarrollando versiones híbridas y eléctricas de nuestras máquinas, con el objetivo de reducir el impacto ambiental y mejorar la eficiencia operativa.

MOV.- ¿Cómo valoráis la acogida que han tenido estos nuevos desarrollos entre los clientes finales y las empresas de alquiler que trabajan intensivamente con manipuladores?

La acogida ha sido extremadamente positiva, especialmente para los modelos FR 6.26 y FR 10.40, que han sido muy valorados por su capacidad de carga y alcance en proyectos de gran envergadura. Las empresas de alquiler aprecian especialmente la fiabilidad y la versatilidad de estos modelos. La variedad de configuraciones que ofrecemos para cada modelo ha sido muy apreciada por los clientes finales y las empresas de alquiler, ya que permite adaptar las máquinas a las diferentes exigencias operativas.

MOV.- ¿Estáis observando cambios en las necesidades de los clientes (más capacidad, más compactos, más automatizados, eléctricos, mayor versatilidad a través de accesorios, menor TCO, mayor conectividad)?

Sí, estamos viendo una demanda creciente de máquinas con mayor capacidad de carga y mayores alturas de trabajo, y los modelos como el FR 6.26 y FR 10.40 responden perfectamente a esas necesidades. Los clientes también buscan máquinas más compactas, automatizadas y con una mayor conectividad. La flexibilidad y versatilidad de las configuraciones que ofrecemos en cada modelo también son clave para responder a estas demandas.

MOV.- ¿Habéis reforzado vuestra red de servicio técnico, repuestos o postventa en España para mejorar tiempos de respuesta y disponibilidad de máquina?

Sí, hemos fortalecido nuestra red de servicio técnico y mejorado la disponibilidad de repuestos para garantizar tiempos de respuesta rápidos y una alta disponibilidad de máquinas, especialmente para modelos muy solicitados como el FR 6.26 y FR 10.40. Nuestra amplia gama de configuraciones también permite ofrecer soluciones rápidas y personalizadas para las diferentes necesidades de nuestros clientes.

MOV.- ¿Qué estrategia comercial habéis seguido para diferenciarnos en un mercado tan competitivo dominado por la rapidez, fiabilidad, disponibilidad de accesorios y soporte técnico?

Nuestra estrategia se ha centrado en la innovación y en la fiabilidad de nuestros modelos, como el FR 6.26 y el FR 10.40, que son muy apreciados por su alta capacidad de carga y alcance. Además, hemos invertido en mejorar la disponibilidad de repuestos y en ofrecer soporte técnico rápido y eficaz. La versatilidad de nuestras configuraciones también ha sido clave para diferenciarnos en un mercado competitivo.

MOV.- ¿Qué modelo o gama (fijos, rotativos, alta capacidad, ultracompactos) ha tenido mejor acogida este año entre alquiladores y empresas de servicios?

Los modelos FR 6.26 y FR 10.40 han tenido una excelente acogida, especialmente en el sector de alquiler, debido a su alta capacidad de carga, alcance y fiabilidad. Estos modelos son muy demandados por su versatilidad en diferentes aplicaciones. La posibilidad de elegir entre varias configuraciones también ha sido muy valorada.

MOV.- ¿Qué factores explican el éxito de ese modelo (versatilidad con accesorios, alcance, capacidad de elevación, electrónica de control, consumo, fiabilidad, estabilidad, sencillez de operación)?

El éxito de los modelos FR 6.26 y FR 10.40 se debe a su capacidad de carga excepcional, su alcance y capacidad de elevación mejorada. Además, la electrónica de control intuitiva, junto con su fiabilidad, estabilidad y sencillez de operación, hace que sean opciones muy atractivas para una variedad de aplicaciones en construcción, alquiler e industria. La versatilidad de las configuraciones disponibles también juega un papel clave.

MOV.- ¿Cómo está influyendo la demanda creciente de soluciones sostenibles (manipuladores eléctricos, híbridos, baja emisión, modos ECO) en vuestra estrategia de producto?

Estamos trabajando para ofrecer soluciones híbridas y eléctricas en el futuro cercano, para alinearnos con la creciente demanda de equipos sostenibles. La electrificación de nuestros modelos, como el FR 6.26 y el FR 10.40, es un paso importante en esa dirección.

MOV.- ¿Qué nuevos modelos, actualizaciones o desarrollos tenéis previstos para 2026 que podáis adelantar a nuestros lectores? (nuevos rotativos, mayor capacidad, versiones eléctricas, etc.)

En 2026, planeamos lanzar modelos con mayor capacidad de carga y nuevas versiones completamente eléctricas de nuestros modelos más populares, como el FR 6.26 y FR 10.40. También estamos trabajando en mejorar la versatilidad de estos modelos con nuevos accesorios y soluciones para aplicaciones más complejas.

MOV.- ¿Hacia dónde creéis que se dirige la tecnología en manipuladores telescópicos en los próximos años (automatización de funciones, electrificación total, telemetría avanzada, conectividad, IA, mantenimiento predictivo, asistentes de seguridad)?

Creemos que la tecnología se dirigirá hacia una

mayor automatización, electrificación total y el uso de IA para mejorar la eficiencia operativa. También se dará un fuerte enfoque en la telemetría avanzada, conectividad y mantenimiento predictivo, con el objetivo de mejorar la fiabilidad y seguridad de las máquinas.

MOV.- ¿Consideráis que los clientes del mercado ibérico están preparados —o lo estarán— para adoptar estas nuevas tecnologías y los mayores niveles de inversión que requieren?

Sí, creemos que el mercado ibérico está listo para adoptar estas nuevas tecnologías, especialmente en un contexto en el que la sostenibilidad y la eficiencia son cada vez más importantes. Los clientes están dispuestos a invertir en tecnologías avanzadas si los beneficios operativos y el retorno de inversión son claros.

MOV.- Si tuvierais que definir el año 2025 en una palabra para vuestra marca dentro del segmento de manipuladores telescópicos, ¿cuál sería y por qué?

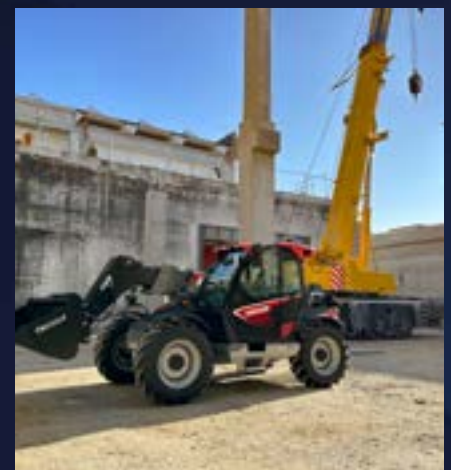
Evolución. En 2025, Faresin ha evolucionado al lanzar modelos más potentes como el FR 6.26 y el FR 10.40, que han elevado nuestra oferta a nuevos niveles de capacidad y altitud, con un fuerte enfoque en innovación tecnológica y sostenibilidad.

MOV.- ¿Qué previsiones manejaís para 2026 en términos de crecimiento del mercado, evolución del alquiler, innovación tecnológica y demanda por sectores?

Esperamos un crecimiento sostenido en el mercado de manipuladores telescópicos, especialmente en el sector de alquiler. La demanda de soluciones híbridas y eléctricas seguirá creciendo, y la innovación tecnológica continuará siendo un motor clave, con énfasis en conectividad y automatización.

MOV.- ¿Qué mensaje os gustaría transmitir a vuestros clientes, distribuidores y empresas de alquiler de cara al nuevo año?

A nuestros clientes, distribuidores y empresas de alquiler, les agradecemos su confianza en Faresin y les aseguramos que seguiremos ofreciendo soluciones de alta capacidad, fiabilidad y sostenibilidad. Estamos comprometidos con su éxito y con la mejora continua de nuestras máquinas para afrontar los desafíos del futuro.



3 nuevas grúas de Liebherr en Conexpo

Liebherr expuso en la feria de Conexpo más de 30 máquinas y adelantos tecnológicos en dos grandes stands, incluidas demostraciones diarias en vivo y un pabellón tecnológico específico.



El foco estuvo en máquinas en funcionamiento, soluciones digitales preparadas para el futuro y tecnologías desarrolladas para responder a las necesidades reales de la obra.

Con el lema “Hands on the future”, Liebherr presentó al mercado americano una amplia variedad de sus grúas, destacando tres modelos como novedad: la LTM 1090-4.1; la LR 1400.1 SX y la grúa torre 91 K.

Durante la rueda de prensa celebrada antes de comenzar la feria, Kai Friedrich, director general de Liebherr USA, Co., explicó que el Grupo facturó en 2025, 17,300 millones de dólares, y recalcó que: “El compromiso de Liebherr con el mercado de la construcción en Estados Unidos va más allá de fabricar máquinas. Seguimos invirtiendo localmente para que los clientes puedan contar con un servicio ágil, un soporte fiable en repuestos y soluciones eficaces que rindan de forma constante en las obras norteamericanas”.

También mostraron soluciones digitales y subrayaron su inversión a largo plazo en los mercados de la construcción de Estados Unidos y Norteamérica.

Activa en Estados Unidos desde 1970, la compañía continúa ampliando su capacidad de fabricación, logística y servicio mediante inversiones específicas. Entre los hitos recientes se encuentran la ampliación de sus 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 entre 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 toda América. Este centro gestionará piezas y componentes para las divisiones de movimiento de tierras, grúas, tecnología del hormigón, marítimo y componentes, además de apoyar actividades de preensamblaje, preparación de kits y reacondicionamiento de embalajes.



LTM 1090-4.3

Ver video





NOVEDADES EN GRÚAS

GRÚA LTM 1090-4.3 DE 90 T CON EL NUEVO SISTEMA DE CONTROL LICCON3

LTM 1090-4.3 fue la novedad de Liebherr, una grúa de 90 toneladas adaptada a LICCON3, con mayor capacidad de carga en la larga pluma telescópica, movilidad económica en todo el mundo con cargas por eje variables y sistemas de asistencia al operador y preparación para RemoteDrive.



La LTM 1090-4.2 pasa a convertirse en la LTM 1090-4.3. La grúa de 4 ejes y 90 toneladas se caracteriza ahora también por el nuevo diseño de grúa, marcando tendencia. Los sistemas de asistencia al operador garantizan un alto nivel de seguridad vial en carretera. Otro aspecto destacado: la capacidad de elevación sobre la larga pluma telescópica se ha incrementado aún más. Liebherr presenta esta nueva grúa en Conexpo, en Las Vegas.



SISTEMA DE CONTROL DE GRÚA LICCON3

Con la tercera generación del sistema de control LICCON (Liebherr Computed Control), Liebherr eleva sus conceptos de manejo ya probados a un nuevo nivel tecnológico: software y lenguaje de programación completamente nuevos, un bus de datos más rápido, una memoria significativamente mayor y una capacidad de procesamiento superior. El cambio resulta muy sencillo para los operadores de grúa: el concepto de manejo familiar ofrece un alto nivel de reconocimiento, por lo que la transición a la nueva unidad de control se realiza de forma fluida.



Mando de la Liebherr LTM 1090-4.3

Se han adoptado componentes de hardware ya probados, como la unidad móvil de mando y visualización BTT. La función de pantalla táctil en el nuevo gran display de la cabina de la superestructura hace que el manejo sea ahora aún más fácil y cómodo. También se ha revisado y simplificado la forma en que se muestra la información. Además, las grúas LICCON3 vienen preparadas de serie para telemetría y gestión de flota. En el futuro, las empresas de grúas podrán consultar y evaluar todos los datos relevantes a través del portal de clientes MyLiebherr.

NUEVA CABINA DEL CONDUCTOR Y CABINA DE GRÚA

Como resultado de los importantes efectos de sinergia implicados, Liebherr lanza la nueva cabina del operador al mismo tiempo que el sistema de control LICCON3. El diseño moderno se caracteriza por materiales de alta calidad y un lenguaje estético atemporal, e incorpora mejoras significativas para el operador. Entre ellas se encuentran el nuevo volante multifunción, la persiana lateral enrollable en la puerta del operador, instrumentos y módulos mejorados, así como nuevas pantallas. Opciones como el cierre centralizado con mando a distancia y la función "Coming and Leaving Home" aportan un confort adicional.

Un sistema completamente nuevo y moderno de calefacción y aire acondicionado automáticos, tanto en la cabina de la grúa como en la del operador, garantiza un alto nivel de confort. Un sensor solar detecta la incidencia intensa del sol y ajusta automáticamente la climatización. Los paquetes de iluminación de la cabina de grúa, la superestructura, la parte trasera del vehículo, los faros delanteros, la pluma telescópica y el plumín de celosía han sido optimizados y pueden funcionar con tecnología LED. Entre las ventajas de esta tecnología destacan una mayor vida útil y un mejor rendimiento lumínico.

LTM 1090-4.3: ALL-ROUNDER – LISTA PARA TODO

Ya en Conexpo 2017, Liebherr presentó la LTM 1090-4.2, una grúa polivalente, económica y flexible de cuatro ejes. Su lema era: "All-Rounder – Ready for anything". Esa grúa móvil combinaba movilidad, prestaciones y economía a un nivel superior. Exactamente nueve años después, Liebherr presenta su sucesora, la LTM 1090-4.3, que mantiene el probado concepto de gran movilidad global: esta grúa Liebherr de 110 toneladas estadounidenses (90 toneladas) puede circular con diferentes cargas por eje en carreteras y obras: 10, 12

y 16 toneladas por eje. El cambio entre los distintos modos de circulación se realiza de forma rápida y sencilla gracias al sistema estándar de cambio rápido de contrapeso.

Transportar hasta 8,8 toneladas de contrapeso con una carga por eje de 12 toneladas es un valor excepcional en la categoría de 4 ejes. Esto significa que las empresas de grúas pueden realizar la gran mayoría de los trabajos a bajo coste sin necesidad de transportar contrapeso adicional.

Al igual que su predecesora, la LTM 1090-4.3 cuenta con una pluma telescópica de 60 metros, pero sus prestaciones se han incrementado aún más, especialmente con la pluma extendida y en posiciones inclinadas pronunciadas. Esto supone una gran ventaja para el montaje de grúas torre, una de sus principales aplicaciones.

La nueva grúa hereda además innovaciones ya consolidadas de Liebherr: gracias a ECOdrive y ECOMode, también se beneficia de un menor consumo de combustible y menores emisiones sonoras. El radio de contrapeso ajustable VarioBallast® y la base de apoyo variable VarioBase®, que se incluyen de serie, garantizan un mayor rendimiento, más seguridad y gran flexibilidad de uso. El innovador módulo de embrague DynamicPerform de la transmisión modular ZF TraXon permite arranques y maniobras prácticamente sin desgaste y sin sobrecalentamiento, ya que transmite la potencia del motor mediante un paquete de discos refrigerado por aceite.

Innovaciones para un mayor valor para el cliente

Además del nuevo sistema de control de grúa y del nuevo diseño, la LTM 1090-4.3 incorpora otras características técnicas que aumentan la eficiencia, el confort y la seguridad. La seguridad vial se beneficia de nuevos sistemas inteligentes de asistencia: el sistema de información de ángulo muerto (BSIS) y el sistema de ayuda al arranque (MOIS) apoyan al operador y aumentan la protección de usuarios de la vía como peatones y ciclistas.

La LTM 1090-4.3 también viene preparada de serie para el uso de RemoteDrive. Se trata de un radiocontrol con el que la grúa puede desplazarse desde el exterior, una enorme ventaja en obras con espacio reducido. Para ofrecer aún más confort y fiabilidad, también están disponibles nuevas opciones ya probadas en otros modelos. Entre ellas se incluyen un sistema de lubricación centralizada para el tren de rodaje y un indicador digital de presión de neumáticos, que garantizan un mantenimiento óptimo y una alta disponibilidad de la grúa.

GRÚA SOBRE ORUGAS LR 1400.1 SX MEJORADA CON EQUIPO DE DERRICK

La grúa sobre orugas LR 1400.1 SX se presenta por primera vez con equipo de derrick y contrapeso suspendido. Para operaciones de elevación especialmente pesadas y combinaciones largas de pluma, las capacidades de elevación pueden mejorarse y el campo de aplicación ampliarse mediante el uso del equipo de derrick.

El equipo de derrick mejora las capacidades de elevación, especialmente en operaciones pesadas cuando la grúa sobre orugas está configurada con plumas largas y plumines abatibles.

El contrapeso suspendido está formado por un contrapeso principal y otro adicional, y puede ajustarse mediante un sistema hidráulico de extensión continua. Con VarioTray, el contrapeso adicional se puede aumentar o reducir con flexibilidad mediante placas de contrapeso de 10,1 kg cada una, según las demandas, sin necesidad de una grúa auxiliar. El sistema de control de posición del contrapeso suspendido garantiza la máxima seguridad durante la operación. Si el contrapeso se apoya en el suelo, no es posible girar ni desplazar la grúa, ni mover el contrapeso.

Como grúa polivalente, la LR 1400.1 SX se utiliza en una gran variedad de proyectos, ya sea en ampliaciones de infraestructuras con puentes o túneles, construcción de estadios o fábricas con elementos de acero o prefabricado de hormigón, trabajos en el sector energético, maniobras de elevación en edificios altos o aplicaciones sobre barcaza. El software de planificación de izados Crane Planner 2.0 permite



determinar la combinación de pluma perfecta para las exigencias de cada obra y simular la elevación con antelación.

Máxima seguridad gracias a los sistemas de asistencia

Liebherr también ha prestado especial atención al concepto de seguridad en el diseño de la grúa. Uno de los puntos destacados es la ayuda a la traslación en pendientes, que permite superar desniveles con seguridad. El sistema de control de la grúa calcula automáticamente el centro de gravedad y avisa al operador antes de que la máquina abandone la zona segura. Durante la traslación, el operador recibe en todo momento información sobre la pendiente permitida, la pendiente real y el centro de gravedad global de la grúa. Si es necesario, puede modificarse el ángulo de la pluma para que la máquina permanezca dentro de la zona segura.

La visualización de la presión sobre el suelo de la LR 1400.1 SX calcula en tiempo real la presión actual sobre el terreno y la compara con los límites de seguridad predefinidos para la obra en cuestión. Esta presión se muestra en la cabina del operador. De este modo, el operador sabe de forma permanente si la máquina se encuentra en una zona crítica o si se está aproximando a ella. La presión sobre el suelo de la grúa también puede reducirse mediante placas de reducción de presión. Durante las maniobras de elevación, el operador puede bajar estas placas para aumentar considerablemente la superficie de apoyo de la grúa sobre el terreno. Así, la presión bajo la grúa puede reducirse en más de la mitad. Esta función de seguridad resulta especialmente útil también al izar plumas largas desde el suelo.

El asistente de subida y bajada de pluma también forma parte del concepto de seguridad. Durante el montaje o descenso de la pluma, este sistema de asistencia indica la proximidad al límite de vuelco y detiene automáticamente la operación antes de que el operador entre accidentalmente en una zona insegura. El operador ya no tiene que mover por separado los cabrestantes de la pluma principal y del plumín. El plegado controlado del plumín comienza pulsando un botón. La velocidad del procedimiento de abatimiento se controla con un único joystick. Durante esta operación, el asistente de subida y bajada de pluma elige el método más seguro para abatir la pluma.



GRÚA TORRE 91K

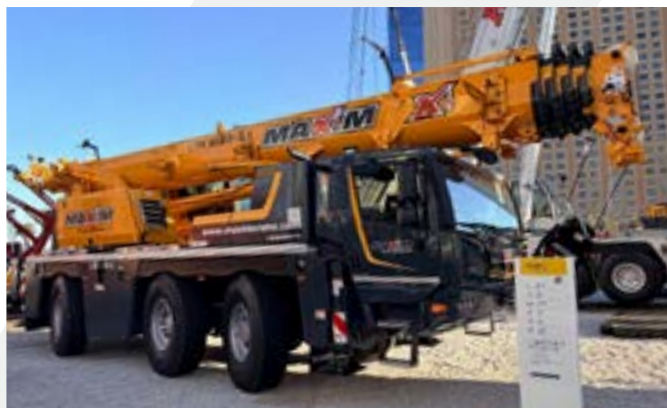
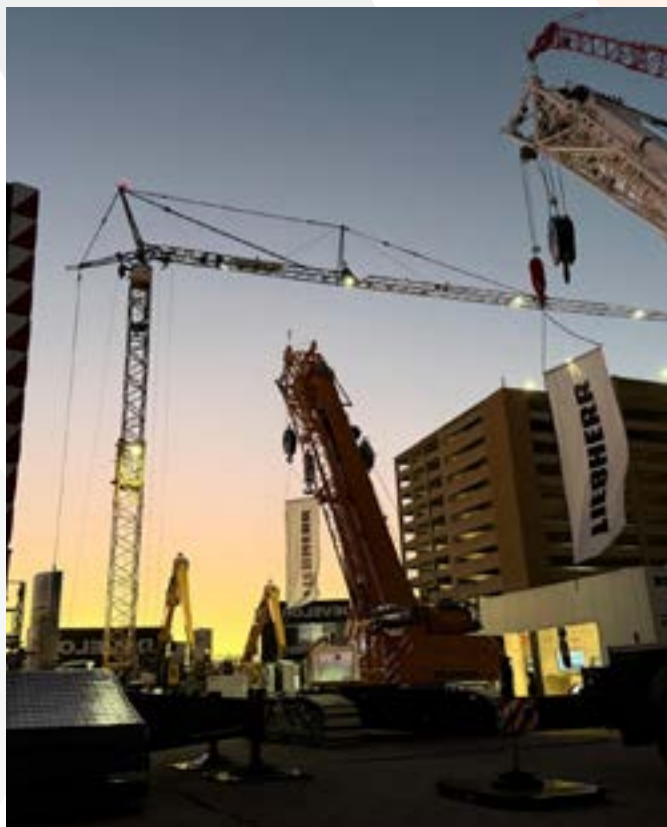
Las grúas torre completaron la oferta, con soluciones pensadas para construcción urbana de alta densidad y grandes proyectos de infraestructuras. Entre ellas se encuentra la grúa autoerigible 91 K de la nueva serie K, que se muestra con sistemas de asistencia inteligentes que mejoran la precisión, la eficiencia y la seguridad en la manipulación de materiales.

Demostraciones en vivo: tecnología en funcionamiento real

Las demostraciones en vivo tuvieron lugar varias veces al día en una zona específica, ofreciendo a los visitantes una visión directa de cómo se comportan las máquinas y los sistemas de asistencia de Liebherr en condiciones reales de trabajo.

Soluciones digitales centradas en un valor medible para la obra

Las soluciones y servicios digitales de Liebherr se presentaron en un pabellón específico, donde los visitantes pudieron descubrir cómo se aplican hoy el software, la conectividad y las herramientas basadas en datos en las operaciones de construcción. Entre las demostraciones figuran MyLiebherr para la gestión de flota y rendimiento, y Crane Planner 2.0 para una planificación realista en 3D de elevaciones y de obra. Los visitantes también pudieron probar el simulador de Liebherr, que ofrece un entorno de formación realista y favorece una capacitación más segura y rentable de los operadores.



La audaz transformación de Tadano en Conexpo-CON/AGG 2026 refuerza cómo, juntos, Tadano y sus clientes están alcanzando nuevas alturas

Explorando nuevas áreas, Tadano ha completado una audaz transformación en las Américas, evolucionando de un fabricante enfocado en grúas a un proveedor de una amplia gama de soluciones de elevación y acceso respaldadas por una organización de servicio y soporte fortalecida. En CONEXPO-CON/AGG 2026, esa transformación se presentó bajo un tema claro: Reaching New Heights (Alcanzando Nuevas Alturas).



Desde CONEXPO 2023, Tadano ha acelerado su crecimiento mediante adquisiciones estratégicas, incluyendo Nagano Industries, Manitex International y el negocio de sistemas de transporte de IHI Transport Machinery, que ahora opera como Tadano Infrastructure Solutions Ltd.



Durante la feria, Toshiaki Ujiie, Presidente y CEO de Tadano, junto con Dean Barley, Presidente&CEO de Tadano Norteamérica y COO de Tadano Europa, dieron una rueda de prensa para mostrar las buenas cifras que obtuvieron en 2025 y explicar tanto la nueva estrategia de la marca como las novedades.

TOSHIAKI UJIE, PRESIDENTE Y CEO DE TADANO

El 2025 fue un año récord para Tadano, con unas ventas consolidadas netas de 2,334 millones de dólares, y 867 en Norteamérica. Lo que supone un aumento de un +19,9%.

Dean Barley agradeció a todo el equipo de Tadano el gran trabajo que están llevando a cabo, y sobre todo a los clientes, que siguen confiando en ellos.



Toshiaki Ujiie, Presidente y CEO de Tadano



Dean Barley, Presidente&CEO de Tadano Norteamérica y COO de Tadano Europa

Presentaron como novedad en la feria la grúa GTC-600-2 sobre orugas con pluma telescópica de 54,4 toneladas, transportable en un solo camión, y la grúa todo terreno de 5 ejes AC 5.250L-2, con pluma principal de 79 m y una extensión máxima, líder en su clase, de 30 m.

En cuanto a plataformas, vimos el lanzamiento de la AS-63HD, plataforma de gran capacidad con 1000 kg de capacidad de cesta y amplia plataforma; la serie telescópica sobre orugas AS, con baja presión sobre el suelo y hasta 57 % de capacidad en pendiente.



AS-63HD, plataforma de gran capacidad



Y la AL68, plataforma tipo araña compacta ideal para aplicaciones que requieren dimensiones reducidas y posicionamiento flexible.



AL68, plataforma tipo araña compacta

Como ejemplo de combinación de inversión en nuevas tecnologías y servicio al cliente, Tadano ha lanzado su App: HeyTADANO, asistente impulsado por IA con acceso 24/7 al conocimiento oficial de Tadano. Que se puede descargar en la Apple Store.



Tadano ha lanzado su App HeyTADANO que se puede descargar en la Apple Store

Hoy, el portafolio significativamente ampliado de equipos y servicios de Tadano respalda una amplia gama de aplicaciones más allá de sus equipos de grúas tradicionales, incluyendo plataformas aéreas de trabajo (AWP), camiones grúa y equipos de elevación montados sobre camión, grúas articuladas y grúas pick & carry.



“Un tema central para Tadano ha sido el crecimiento a través de adquisiciones estratégicas en nuevos mercados. Esta transformación refleja la visión a largo plazo de Tadano de redefinir lo que los clientes pueden esperar de un socio en equipos de elevación”, afirma Toshiaki Ujiie, Presidente y CEO de Tadano Ltd. “Nuestra presencia en CONEXPO refleja el éxito de esta visión. Ahora más que nunca, Tadano está posicionada para ser un proveedor de soluciones integrales desde una única fuente. Juntos, estamos alcanzando nuevas alturas.”

Esta estrategia se está ejecutando en todas las Américas con un claro enfoque en el cliente. “CONEXPO de este año es una feria clave para nosotros”, señala Dean Barley, Presidente y CEO de Tadano America. “Es donde demostramos cómo la fortaleza global de Tadano se traduce en soluciones, soporte y capacidades diseñadas específicamente para los clientes de Norteamérica.”

ONETADANO: ARMONIZACIÓN DE MARCA PARA UNA EXPERIENCIA UNIFICADA

Un hito clave destacado en CONEXPO-CON/AGG 2026 fue la armonización completa del portafolio norteamericano bajo la marca Tadano. Como parte de la estrategia OneTadano, los productos Manitex fabricados en EE. UU. ahora están unificados bajo el nombre Tadano, alineándose con el enfoque global de armonización de marca de la compañía.

“La integración del negocio Manitex en el grupo Tadano nunca fue una iniciativa a corto plazo; ha sido parte de una estrategia deliberada”, explica Barley. “En EE. UU., nuestra primera prioridad fue la integración total de la planta Manitex en la organización Tadano. Alineamos procesos y estándares de calidad y ejecutamos esa integración de manera impecable. Al mismo tiempo, incorporamos el talento adecuado para respaldar nuestras ambiciones de crecimiento. Con esa base sólida establecida, ahora damos el siguiente paso unificando el portafolio bajo la marca Tadano.”

Además de las grúas móviles tradicionales, los camiones grúa, grúas articuladas y plataformas aéreas bajo la marca Tadano forman parte de este portafolio armonizado, reforzando una experiencia clara y coherente para el cliente en todas las categorías de productos — todo bajo una sola marca: Tadano.

SOPORTE AL CLIENTE: FORTALECIENDO LA BASE DEL PORTAFOLIO

A medida que el portafolio se amplía, Tadano realiza inversiones paralelas para garantizar que los clientes reciban un soporte consistente y de alta calidad en todas las categorías de productos. Las recientes incorporaciones a los equipos de liderazgo comercial de Manitex Inc. y de la línea AWP integran aún más estos negocios dentro de la organización Tadano y fortalecen el soporte a clientes en Norteamérica.

Simultáneamente, Tadano ha implementado una estrategia integral de distribución de repuestos diseñada para respaldar el crecimiento a largo plazo. En EE. UU., la ampliación de la capacidad de almacén, la mejora de los procesos logísticos y el aumento de inventarios han mejorado significativamente la disponibilidad de repuestos y los índices de cumplimiento. Estas inversiones garantizan tiempos de respuesta más rápidos y mayor confiabilidad para clientes que dependen de la máxima disponibilidad operativa.

Este compromiso se extiende globalmente. El nuevo centro centralizado de repuestos en Europa fortalece la red internacional de distribución de Tadano, permitiendo envíos aéreos más rápidos en todo el mundo. Para los clientes norteamericanos, esto significa mejor acceso a componentes críticos y soporte más ágil en situaciones de servicio urgentes.

Las iniciativas destacadas incluyen un programa Master Tech renovado, con grupos más pequeños y mayor formación práctica para preparar a los técnicos ante equipos cada vez más avanzados. La integración de las capacidades de servicio del grupo Manitex refuerza aún más la capacidad de Tadano para respaldar una gama más amplia de soluciones de elevación y acceso.

“Contar con el equipo adecuado operando con el máximo tiempo de actividad lo es todo”, agrega Barley. “A medida que nuestro portafolio se expande, nuestra prioridad es garantizar que los clientes tengan las soluciones, la capacitación, los repuestos y el soporte técnico necesarios para mantener sus flotas en funcionamiento.”

EQUIPOS TRADICIONALES DE GRÚAS

En Norteamérica, la base histórica de Tadano son sus grúas clásicas: grúas todo terreno, grúas city, grúas sobre orugas con pluma de celosía, grúas sobre orugas con pluma telescópica, grúas para terrenos irregulares y camiones grúa.

Entre las novedades presentadas:

GTC-600-2, grúa sobre orugas con pluma telescópica de 54,4 toneladas, transportable en un solo camión.



AC 5.250L-2, grúa todo terreno de 5 ejes con pluma principal de 79 m y una extensión máxima, líder en su clase, de 30 m.



Otros equipos tradicionales en exhibición incluyeron:

- Grúas para terrenos irregulares: eGR-1000XLL-1 (totalmente eléctrica), GR-1600XL
- Camión grúa: GT-1200XL-2
- Grúa sobre orugas con pluma de celosía: CC 24.400-1
- Grúa todo terreno: AC 6.300-1

Ver video



Grúa sobre orugas con pluma de celosía: CC 24.400-1

REACHING NEW HEIGHTS: PORTAFOLIO AMPLIADO

Por primera vez en la feria, Tadano exhibió sus plataformas aéreas, grúas articuladas y grúas pick & carry junto con su línea tradicional de grúas.





Entre los aspectos destacados:

- AS-63HD, plataforma de gran capacidad con 1000 kg de capacidad de cesta y amplia plataforma.
- Serie telescópica sobre orugas AS, con baja presión sobre el suelo y hasta 57 % de capacidad en pendiente.
- AL68, plataforma tipo araña compacta ideal para aplicaciones que requieren dimensiones reducidas y posicionamiento flexible.

Las grúas articuladas PM están especialmente adaptadas para entrega y colocación de materiales, trabajos en servicios públicos, arboricultura y construcción.

Otros equipos del portafolio ampliado incluyen:

- Plataformas aéreas: eAA-22C (totalmente eléctrica), AS-69J, AS-32C, AS-58C y A62R
- Camiones grúa: TC 650, TC 500, 30100
- Grúas articuladas: PM 16524 P, PM 23.5, PM 65
- Grúa pick & carry: 25EL (totalmente eléctrica)

EXPERIENCIA “REACHING NEW HEIGHTS”

Los asistentes encontraron un espacio dedicado donde Tadano integra productos, tecnología y servicios que respaldan el futuro de la elevación.

Entre las innovaciones:

- heyTADANO, asistente impulsado por IA con acceso 24/7 al conocimiento oficial de Tadano.
- Concepto de grúa del futuro desarrollado por el Centro de Investigación de Tecnología Avanzada de Tadano.
- Herramientas digitales e inteligentes para planificación, operación y eficiencia de flotas.



- Tadano Green Solutions, tecnologías diseñadas para reducir consumo de combustible y emisiones.

A través de la iniciativa Our True Mission: Zero Emissions, Tadano continúa avanzando en electrificación y tecnologías sostenibles sin comprometer el rendimiento. Las soluciones totalmente eléctricas en exhibición incluyeron:

- eGR-1000XLL-1
- 25EL (Serie Valla)
- eAA-22C



Socage en Conexpo con dos orugas

Socage ha presentado en la feria de Conexpo dos de sus orugas más demandadas en el mercado americano. La de 35 m y 24 m. Además, estaba el equipo de Socage en EE.UU., cuya sede está en Boston.

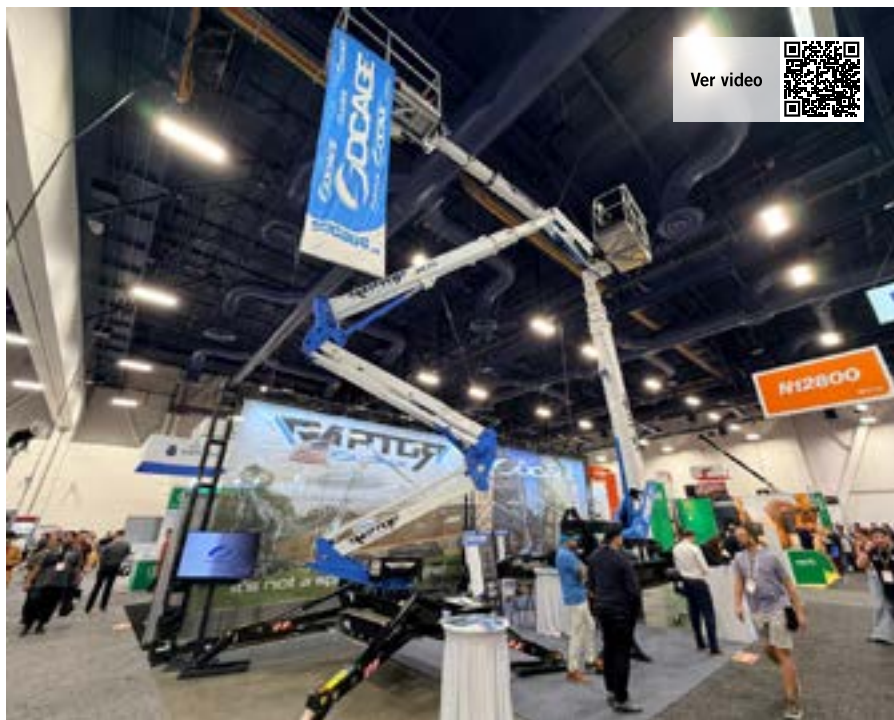
Respaldando el evento, desde Italia han venido Alessandro Flisi y Alessia Borghi y desde España Enrique García, Responsable Comercial para Europa, que ha atendido a los clientes latinoamericanos que han pasado por el stand.

SOCAGE - RAPTOR 115S

SOCAGE presenta la RAPTOR 115S, una nueva plataforma tipo araña diseñada para ofrecer un acceso seguro y eficiente a zonas de difícil alcance. Con una altura máxima de trabajo de 115 pies (35 m) y un alcance lateral de 69 pies (21 m), este modelo combina tecnología avanzada y diseño compacto, lo que la convierte en una solución adecuada tanto para profesionales como para empresas de alquiler.

Uno de sus principales puntos fuertes es su compactidad. Con una longitud de 6195 mm, la Raptor 115S se sitúa entre las plataformas araña más compactas de su categoría, facilitando su transporte y el acceso a espacios reducidos.

La cesta, con dimensiones de 1800/1400 x 700 x 1100 mm, ofrece un amplio espacio de trabajo y puede adaptarse a zonas confi-



Ver video



Plataformas Noain en el stand

nadas gracias a su sistema de estrechamiento hidráulico. Como alternativa, la máquina puede equiparse con un soporte para gancho de elevación de 1102 lb (500 kg) o con un cabrestante hidráulico.

Entre sus funciones destacan la estabilización automática, la apertura y cierre automáticos de la parte aérea y el sistema MySocage, que permite actualizaciones remotas y asistencia técnica 24/7. Fabricada con brazos de acero de alta resistencia, la Raptor 115S ofrece robustez, precisión y eficiencia para trabajos en altura exigentes.

SOCAGE - RAPTOR 80S

SOCAGE amplía su gama de plataformas sobre orugas con la Raptor 80S, un modelo compacto diseñado para facilitar el acceso seguro a zonas de difícil alcance. Con una altura máxima de trabajo de 80 pies (24,4 m), esta plataforma tipo araña ofrece una solución versátil para trabajos en altura tanto en interior como en exterior, dirigida a profesionales de mantenimiento, construcción y empresas de alquiler.

Uno de los puntos fuertes de la Raptor 80S es su diseño compacto, que permite acceder a espacios reducidos y zonas con accesos limitados. Su configuración sobre orugas mejora la estabilidad y la movilidad en diferentes tipos de terreno, lo que facilita su uso en aplicaciones que requieren maniobrabilidad y seguridad.

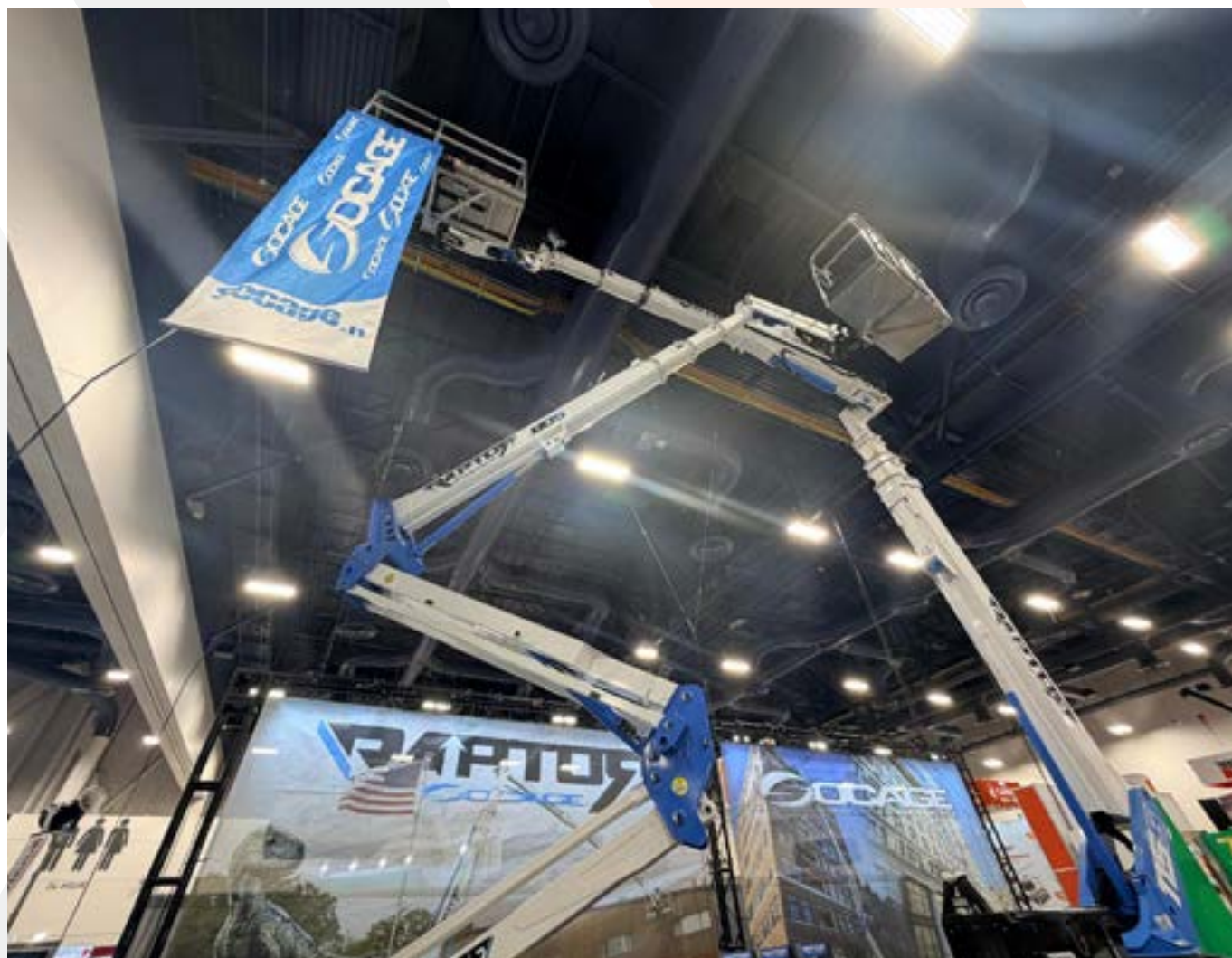


La máquina incorpora una cesta amplia y ergonómica, diseñada para proporcionar comodidad y seguridad durante las operaciones en altura. Además, puede adaptarse a distintas necesidades de trabajo, ampliando su campo de aplicación en tareas como



mantenimiento de edificios, trabajos en fachadas, poda o instalaciones industriales.

En cuanto a tecnología, la Raptor 80S integra soluciones orientadas a mejorar la eficiencia y la seguridad operativa. Entre ellas destacan sistemas de estabilización automática y controles intuitivos que permiten realizar maniobras con precisión. Fabricada con materiales de alta resistencia, esta plataforma combina robustez estructural con un funcionamiento ágil, ofreciendo una solución fiable para afrontar trabajos en altura en entornos exigentes.



LGMG muestra nuevos productos e iniciativas de servicio en Conexpo 2026

LGMG presentó tres nuevos modelos dentro de sus líneas de plataformas aéreas, manipuladores telescópicos y manutención, con nuevas carretillas, al tiempo que dio a conocer iniciativas orientadas a reforzar sus operaciones en Norteamérica. La compañía también presentó su gama de equipos de minería, destacando desarrollos de producto y mejoras de servicio alineadas con los requisitos de los clientes de la región.



En el primer día de la exposición, LGMG celebró un lanzamiento específico en el que presentó tres nuevos modelos: una plataforma telescópica de 40,2 m de altura de trabajo, el manipulador telescópico H1256 y la carretilla elevadora eléctrica contrapesada de la serie X7.

Apoyándose en su creciente presencia en Norteamérica, LGMG continuó invirtiendo en I+D local y en el desarrollo de productos impulsado por el mercado. La oferta de equipos personalizables, adaptados a los estándares regionales de rendimiento y normativas, reflejó este enfoque. En la feria, las demostraciones en vivo de equipos y las zonas de simulación de operación inteligente ofrecieron una visión práctica de las capacidades de las máquinas y su rendimiento operativo.

LANZAMIENTO DE LA PLATAFORMA TELESCÓPICA T125J-2

Estas incorporaciones reforzaron la posición de la compañía en acceso de gran altura, elevación pesada y manutención electrificada, dando soporte a contratistas, flotas de alquiler y operadores industriales que buscaban mejorar la productividad y avanzar hacia soluciones de menores emisiones.

Entre las principales novedades destacó la T125J-2, una plataforma telescópica diésel de la nueva serie -2 de LGMG. Este modelo ofreció una altura máxima de trabajo de 40,2 m y un alcance horizontal de 22,3 m, con doble capacidad de plataforma de 300/450 kg.

Diseñada para proyectos que requerían gran altura y alcance, la máquina incorporó tracción a las cuatro ruedas, rotación continua de 360° y una estructura de eje extensible que facilitó el transporte y mejoró la maniobrabilidad en obra.

En la feria también se exhibieron otras plataformas elevadoras fabricadas en la planta de LGMG en México, como la tijera MINI SS2632E, la tijera todoterreno SR4069D, los mástiles verticales M2030SE y M2530SE, los micro brazos A30JE y A43JE, así como los brazos AR45J-H y T85J-H, ambos con doble capacidad de plataforma.



NOVEDAD: CARRETILLAS ELÉCTRICAS SERIE X7

Otra de las novedades fue la serie X7 de carretillas elevadoras eléctricas contrapesadas, equipada con doble tracción delantera, una capacidad de ascenso del 20 % con carga y una velocidad máxima de 20 km/h.





Las carretillas incluyen frenos húmedos, sistema activo de seguridad y una plataforma de batería de 80 V compatible con baterías de plomo-ácido y de iones de litio. El bajo nivel de ruido (≤ 68 dB) y el diseño ergonómico mejoran la comodidad en entornos industriales. Los modelos cuentan con certificación CE y estarán disponibles a partir de marzo.

Verania Costa, Responsable de LGMG para España, explicó a Movicar que este modelo de carretilla será expuesto en la feria de Smopyc.



Vincent Vercaemst, Director de Ventas de Europa de LGMG, Verania Costa, Responsable de LGMG para España y Macarena García, Directora de Movicarga en el stand de LGMG en Conexpo

MANIPULADORES TELESCÓPICOS H1056 Y H1256

En el ámbito de la manipulación de materiales, LGMG presentaron los manipuladores telescópicos H1056 y H1256, desarrollados para el mercado norteamericano. Ambos modelos ofrecen 17,1 m de altura de trabajo, 12,8 m de alcance horizontal y un ángulo de inclinación de hasta 10° , con una estructura diseñada para proporcionar mayor estabilidad.

El H1056 incorpora un motor Cummins de 55 kW sin necesidad de DEF (AdBlue), mientras que el H1256 está equipado con un motor



Cummins de 90 kW, joystick electrohidráulico y sistema de detección de carga.

REFUERZO DEL SERVICIO TÉCNICO

Como complemento a su portfolio de equipos, LGMG presentó su nueva marca de servicio, "LGMG ProCare", basada en el compromiso "Siempre disponible, siempre fiable". El programa refuerza la red global de servicio de la compañía y sus capacidades de soporte local, con el objetivo de mejorar la respuesta posventa y la disponibilidad de repuestos en mercados clave.



Durante el evento, LGMG firmó acuerdos de cooperación con socios estratégicos globales, ampliando aún más su colaboración internacional. La compañía también aseguró pedidos potenciales de compra, reflejando un interés sostenido por parte de los clientes y confianza del mercado.



Conexpo 2026 sirvió como plataforma para demostrar la fortaleza de la marca LGMG y sus capacidades técnicas, al tiempo que reafirmó su compromiso de atender a los mercados locales y a clientes globales. De cara al futuro, la compañía continuará invirtiendo en tecnologías clave, reforzando sus operaciones locales y profundizando en alianzas estratégicas para respaldar el crecimiento a largo plazo dentro de la industria de maquinaria de construcción.

JLG presentó en Conexpo/CON-AGG su demostración “Job Site of the Future” y un avance en robótica

La compañía destacó su visión de colaboración entre equipos conectados y autónomos, junto con nuevas soluciones robóticas pensadas para apoyar a los trabajadores.

JLG mostró en CONEXPO-CON/AGG su visión de las obras del futuro a través de demostraciones en vivo en su stand. Durante el evento, la empresa también ofreció a los asistentes un adelanto del robot para paneles de yeso JLG® Canvas Robotics, reforzando su apuesta por la robótica aplicada a la mejora de la productividad, la calidad del trabajo y la experiencia de los operarios.

En las demostraciones, varias máquinas JLG® operaron de forma conjunta en un entorno de trabajo coordinado. Dos plataformas de tijera se encargaron de transportar y colocar materiales estructurales, mientras que una plataforma de brazo equipada con un accesorio de soldadura realizó trabajos de soldadura de precisión en altura. La demostración evidenció cómo los equipos conectados podían comunicarse, detectar su entorno y coordinar sus tareas, lo que permitió que un único operario controlara varias máquinas al mismo tiempo.

CLEARSKY SMART FLEET™

El eje central de la demostración fue la plataforma ClearSky Smart Fleet™ de JLG. Este sistema proporcionó conectividad en tiempo real entre máquinas gracias a comunicaciones IoT integradas y a una red mallada Bluetooth® patentada, creando así un entorno de obra digitalizado y conectado.

Aunque la demostración se centró en una aplicación de soldadura estructural, la tecnología estaba concebida para respaldar múltiples tareas en obra, como la manipulación de materiales, trabajos de acristalamiento, pintura o preparación de superficies. Además, el ecosistema conectado permitió incorporar funciones como mantenimiento predictivo, operación remota y una gestión más eficiente de los equipos.



Joaquín Fernández, CEO de KYORENT con sus hijos Joaquín y Pablo Fernández en el stand de JLG

“La evolución tecnológica de JLG ha pasado de facilitar el acceso al trabajo en altura a contribuir directamente a la ejecución del trabajo en obra”, explicó Shashank Bhatia, director de tecnología y vicepresidente global de ingeniería de JLG. “Al combinar conectividad, automatización y robótica, estamos convirtiendo los equipos en sistemas inteligentes capaces de asumir tareas repetitivas y físicamente exigentes, mientras apoyan el trabajo de los profesionales cualificados. Esta evolución se basa en escuchar a nuestros clientes y desarrollar soluciones prácticas que ayuden a mejorar la seguridad, la eficiencia y la productividad”.

CANVAS ROBOTICS

Otro de los elementos destacados del stand fue el robot para paneles de yeso Canvas Robotics. Este sistema representó una solución inteligente de acabado de paneles de yeso controlada por el operario, diseñada para incrementar la productividad, mejorar la uniformidad de los acabados y optimizar la experiencia de trabajo en interiores.





El robot integró robótica avanzada y automatización para realizar distintas aplicaciones de acabado desde una única plataforma. Además, fue compatible con procesos de pulverización y lijado de Nivel 4, ofreciendo acabados uniformes y de alta calidad. Gracias a esta tecnología, se pudieron reducir hasta en un 40 % los puntos de intervención manual en el acabado de paredes.



Pensado para reducir el esfuerzo físico del trabajador, el prototipo JLG Canvas Robotics minimizó el trabajo por encima de la cabeza, lo que disminuyó la tensión en hombros y espalda. Asimismo, el sistema incorporó un mecanismo de captura de polvo y sílice, contribuyendo a mejorar tanto la seguridad en obra como la calidad del aire.

Diseñado para su uso en interiores, el robot presentó un formato compacto y funcionamiento mediante batería, además de capacidad de conducción autónoma y dirección a las cuatro ruedas, lo que le permitió desplazarse con facilidad en espacios reducidos y operar durante toda una jornada con una sola carga. Sus herramientas de análisis integradas ofrecieron



datos en tiempo real sobre el rendimiento de la máquina y la actividad en obra, facilitando a los contratistas mejorar la planificación, la previsibilidad y la eficiencia de los proyectos.

“Estamos construyendo el futuro de las obras sobre la base de plataformas de conectividad ya consolidadas, como ClearSky Smart Fleet, al tiempo que invertimos en tecnologías emergentes como el robot para paneles de yeso”, añadió Bhatia. “Nuestro objetivo es ampliar progresivamente las capacidades de los equipos, incorporando conectividad, automatización y robótica a plataformas ya probadas para ayudar a los clientes a adaptarse a las nuevas exigencias de las obras modernas”.





NOOTEBOOM
SPECIAL TRAILERS SINCE 1881

**PAYLOAD
THAT GETS YOU THERE**



**MOST
SOLID**



**MOST
RELIABLE**



**LOWEST
OPERATIONAL
COST**



**EASIEST
TO OPERATE**



WWW.NOOTEBOOM.COM



SANY en Conexpo 2026 con una potente ofensiva en grúas sobre orugas y grúas móviles

SANY llegó a CONEXPO-CON/AGG 2026 con una de las presencias más llamativas de la feria, donde desplegaron una amplia propuesta de maquinaria para el mercado norteamericano. Dentro de ese gran escaparate exterior, el área de grúas tuvo un protagonismo especial, reforzando el mensaje de la marca: crecer en Norteamérica con una gama cada vez más sólida y adaptada a las necesidades reales de obra.



Entre los modelos de grúas destacados en Las Vegas figuraron la SCA3300A, la SCA1100TB, la SCD150 y la SRA1000A, una combinación con la que SANY cubre desde elevación pesada sobre orugas hasta soluciones más versátiles para trabajos en espacios complicados o aplicaciones de obra general.

La SCA3300A se situó como una de las grandes protagonistas del stand. Se trata de una

grúa sobre orugas de celosía de 330 USt, con una capacidad máxima de elevación de 300 toneladas y una pluma máxima de 92 metros. SANY la presentó como una máquina pensada para grandes proyectos de infraestructuras, aplicaciones industriales y centros de datos, destacando por su elevada capacidad, sus configuraciones de plumín y un equipamiento orientado al confort y la seguridad del operador.



Junto a ella, la marca mostró la SCA1100TB, una grúa telescópica sobre orugas de 110 USt, con una capacidad máxima de elevación de 100 toneladas, diseñada para combinar la estabilidad de una oruga con la flexibilidad de una pluma telescópica. Según la información difundida en CONEXPO, este modelo ofrece una pluma máxima de 174 pies (53 m) y está orientado a trabajos de puentes, carreteras y obras con espacio limitado. Entre sus argumentos destacan su capacidad pick-and-carry, su paquete completo de cámaras, el sistema avanzado LMI, el contrapeso modular y la posibilidad de incorporar APU.

En la parte de grúas móviles, SANY también dio visibilidad a la SRA1000A, una grúa para terreno irregular de 100 USt con una capacidad máxima de elevación de 90 tn, que refuerza su presencia en el segmento de grúas compactas pero potentes para aplicaciones de construcción, montaje y elevación general. Este modelo forma parte de la línea expuesta en CONEXPO y completa una oferta cada vez más competitiva para el mercado estadounidense.



SCA3300A en el stand de CONEXPO



SRA1000A en CONEXPO



Skyjack presentó nuevas plataformas eléctricas e híbridas en Conexpo 2026

Skyjack presentó sus nuevas plataformas elevadoras eléctricas y brazos articulados durante CONEXPO-CON/AGG 2026. La compañía mostró equipos diseñados para mejorar la utilización de la máquina, optimizar la rentabilidad y reducir el impacto ambiental en trabajos de construcción, mantenimiento e industria.

Entre las principales novedades destacó la plataforma de tijera SJ5545 E Electric Drive, el modelo de mayor altura dentro de la gama de tijeras para superficies firmes del fabricante. La máquina ofreció una altura de trabajo de 15,55 metros y una capacidad de carga de 349 kg. Incorporó el sistema de tracción E-Drive, que proporcionó mayor precisión de control y maniobrabilidad.

El diseño del sistema de tijera incluyó refuerzos cruzados totalmente soldados que aumentaron la rigidez estructural y mejoraron la estabilidad durante el trabajo en altura. La plataforma permitió desplazarse con la estructura completamente elevada y dispuso de una amplia superficie de trabajo con plataforma de acero antideslizante.

Skyjack también introdujo los brazos articulados SJ45 AJE+ y SJ60 AJHE+, disponibles en versiones híbrido-eléctricas y totalmente



eléctricas para aplicaciones en terreno irregular. Estos modelos estuvieron diseñados para trabajar tanto en exteriores exigentes como en entornos interiores sensibles a las emisiones.

Las nuevas máquinas mantuvieron especificaciones, dimensiones, alcance y componentes comunes con los modelos diésel, lo que permitió a las empresas de alquiler elegir el tipo de energía sin cambiar la plataforma de trabajo ni sus capacidades operativas.

En su stand, la compañía expuso además otros equipos de su catálogo, como el manipulador telescópico SJ1056 TH, la plataforma de tijera SJ3219 E y la SJ3219 micro, ampliando la muestra de soluciones de acceso y manipulación de materiales.

Durante la feria, Skyjack también presentó su línea de accesorios ACCESSORYZERS, desarrollada para aumentar la funcionalidad y comodidad de las máquinas. Entre las opciones disponibles se encontraron luces perimetrales, el sistema ECOTray y neumáticos para césped, orientados a mejorar la seguridad, la protección del equipo y la productividad en obra.



Dingli presentó innovación y más de 37 equipos en Conexpo 2026

En esta edición, la compañía contó con un stand de 1.800 m², donde expuso más de 37 máquinas, entre plataformas elevadoras tradicionales y nuevas soluciones tecnológicas. Durante la feria, Dingli presentó una amplia gama de equipos con alturas de trabajo de hasta 37 metros, además de plataformas de brazo articulado y telescópico con rangos que iban desde los 16 hasta los 44 metros, disponibles en versiones eléctricas, diésel e híbridas.

La compañía también aprovechó su presencia en CONEXPO-CON/AGG 2026 para mostrar nuevas soluciones tecnológicas orientadas a aplicaciones especializadas, como equipos con tecnología autónoma para perforación y sistemas destinados a la manipulación de vidrio. Estas innovaciones reflejaron la apuesta del fabricante por ampliar las aplicaciones de sus máquinas en sectores como la construcción, la instalación de fachadas y el mantenimiento industrial.

Uno de los puntos fuertes de la empresa era su amplio catálogo. Actualmente, Dingli cuenta con alrededor de 250 modelos de máquinas, uno de los portafolios más amplios del mercado, con equipos disponibles prácticamente cada dos metros de altura de trabajo. Esta variedad permitió ofrecer soluciones adaptadas a diferentes sectores y necesidades operativas.

La firma también destacó por el desarrollo de tecnologías enfocadas en mejorar la eficiencia, reducir los costes de alquiler y mantenimiento y aumentar la seguridad del operador.

ALGUNOS DE LOS EQUIPOS PRESENTADOS

En plataformas articuladas, la BA44HRT fue una de las máquinas más destacadas del stand. Este equipo alcanzó una altura de trabajo de 44,06 metros y un alcance horizontal de hasta 22,97 metros, con capacidad para 272 kg, lo que la convirtió en una solución adecuada para proyectos de gran altura.

Dingli también presentó soluciones especializadas como la BT2615ERTGS, una plataforma telescópica eléctrica con sistema de ventosas para la manipulación de vidrio y paneles pesados. Con batería de litio y cero



Ver video



emisiones, permitió trabajar de forma silenciosa y eficiente, alcanzando los 26 metros de altura de trabajo y manipulando materiales de hasta 1.500 kg.

En el segmento de plataformas de tijera, la DH0512E se presentó como una solución compacta para trabajos en interior, con una altura de trabajo cercana a los 7 metros y una capacidad de carga de 240 kg.

Para trabajos en exterior y terrenos difíciles, Dingli mostró la DH1025ERT, una plataforma de tijera todoterreno con una altura de trabajo de aproximadamente 12 metros, equipada con tracción 4x4 y neumáticos para superficies irregulares.

Otra de las innovaciones presentadas fue la JCPT0607PAH, una plataforma de tijera que

sustituyó los sistemas hidráulicos tradicionales por actuadores eléctricos, eliminando fugas de aceite y reduciendo el mantenimiento. Ofreció una altura de trabajo de unos 5,9 metros y una capacidad de carga de 240 kg.

Entre las máquinas expuestas también destacó la ZYC50, un vehículo eléctrico diseñado para mejorar la productividad en obra gracias a su capacidad de carga de hasta 2.000 kg y su gran maniobrabilidad, incluso en espacios reducidos.

Por último, la AMWP6-8300EX fue una plataforma vertical autopropulsada pensada para mantenimiento, logística e instalaciones en interiores. Su diseño compacto permitió trabajar en espacios reducidos y ofreció una altura de trabajo de aproximadamente 6 metros con una capacidad de carga de 227 kg.





Manitowoc lanzó en Conexpo su grúa más grande hasta la fecha: Grove GMK8700

La Grove GMK8700 de 700 t incorporó nuevas tecnologías junto con una versatilidad y potencia líderes en su clase. Dos configuraciones de pluma permitieron a los propietarios elegir el sistema más adecuado para cada proyecto, mientras que el sistema de control CCS 2.0 de nueva generación se combinó con el mejorado MAXbase™ 2.0 para el posicionamiento de estabilizadores.

GROVE PRESENTÓ SU NUEVA GRÚA TODO TERRENO INSIGNIA EN CONEXPO 2026

Bajo el lema “Ha nacido un titán”, Grove lanzó en Conexpo su nueva grúa de 700 t sobre 8 ejes, la más potente de su gama hasta la fecha. La GMK8700 amplió el portafolio de grúas Grove hasta las 700 t y estableció nuevos estándares en rendimiento y versatilidad de izaje. Además, contó con el respaldo del servicio al cliente de Manitowoc y su red global de distribuidores.

La grúa debutó en CONEXPO-CON/AGG 2026 en Las Vegas, donde los visitantes pudieron conocer la grúa todo terreno más grande ofrecida por Grove. Con una capacidad de 800 USt (700 t), la GMK8700 respondió a la creciente demanda de soluciones de gran tonelaje para proyectos de infraestructura, industria y energía.

Según Andreas Cremer, vicepresidente de gestión de productos de grúas móviles en Manitowoc, el nuevo modelo refleja la excelencia en ingeniería del equipo de la compañía en Wilhelmshaven, Alemania, y su compromiso con soluciones de alto rendimiento que ayuden a los clientes a mejorar el retorno de inversión.

DISEÑADA PARA EL SITIO DE TRABAJO

El desarrollo de la GMK8700 se basó en el proceso Voice of the Customer (VOC) de Manitowoc, integrando ingeniería avanzada con la experiencia práctica de los clientes. La grúa ofrece dos opciones de pluma —de 54 m y 80 m— con diseño Megaform™ y secciones telescópicas intercambiables para adaptarse a diferentes proyectos.



La transportabilidad también fue una prioridad. Según las regulaciones locales, la grúa puede trasladarse con la pluma sobre la parte frontal o montada en un dolly. El nuevo portador incorpora el sistema MegaDrive® para mejorar el desplazamiento en carretera y la maniobrabilidad. Cinco ejes son motrices y el equipo incluye suspensión MEGATRAK®, estabilizadores traseros desmontables y frenado electrónico adaptativo.

El modelo integra la plataforma digital Grove CONNECT™, que permite monitoreo de estado, diagnósticos remotos y planificación de mantenimiento para reducir tiempos de inactividad. Además, los puntos de servicio están agrupados para facilitar las inspecciones y el mantenimiento.

POTENCIA DE IZAJE

En rendimiento, la GMK8700 destaca por su pluma abatible que alcanza hasta 107 m. El sistema autoerigible MegaWingLift™ mejora la capacidad de elevación sin necesidad de grúa auxiliar y reduce el tiempo de instalación. La grúa ofrece hasta 175 t de contrapeso e incorpora por primera vez en un modelo Grove la tecnología Variable Position Counterweight (VPC)®, que permite ajustar la posición del contrapeso para aumentar la capacidad.

Los operadores también se benefician del nuevo sistema de control CCS 2.0, integrado con Grove CONNECT™ y con MAXba-

se™ 2.0, que permite cálculos de capacidad en tiempo real y una operación más intuitiva mediante pantalla táctil.

SOLUCIONES POSVENTA

En CONEXPO 2026, Manitowoc también presentó su estrategia de soporte posventa, enfocada en maximizar el tiempo de actividad y prolongar la vida útil de las grúas. Entre las soluciones destacadas se encuentran la plataforma digital Grove CONNECT™, programas de capacitación técnica y herramientas específicas para mantenimiento.

La empresa también exhibió herramientas como el Boom Grease Spray Set, el Boom Lubrication Kit, el DIN Hydraulic Pressure Test Kit y el Wire Rope Cleaner and Re-Greaser Kit, diseñadas para mejorar la eficiencia del mantenimiento y aumentar la confiabilidad de las grúas Grove.



Merlo América apostó por la versatilidad en Conexpo 2026

En CONEXPO-CON/AGG 2026, Merlo América situó la versatilidad como eje central de su propuesta. Más que centrarse en una única aplicación o mercado, la compañía mostró cómo una sola máquina, equipada con los accesorios adecuados, pudo asumir múltiples funciones en obra, optimizando recursos y mejorando la eficiencia en sectores como la construcción, la agricultura, los servicios públicos o la industria.

En su stand, Merlo presentó 14 modelos diferentes y un total de 16 máquinas, con el objetivo de demostrar cómo los operadores pudieron realizar más tareas con menos equipos, sin renunciar al rendimiento, el alcance o la seguridad.

MÁQUINAS DISEÑADAS PARA ADAPTARSE

Las máquinas Merlo estuvieron diseñadas para adaptarse a diferentes aplicaciones. En CONEXPO 2026, los visitantes pudieron ver desde manipuladores telescópicos compactos hasta modelos ROTO de alta capacidad, además de equipos especializados configurados para mostrar cómo una misma máquina pudo asumir distintos roles a lo largo de la jornada.

Desde la manipulación de materiales y la elevación de cargas hasta trabajos de acceso en altura o aplicaciones específicas, la gama presentada reforzó una idea clara: no se necesitaban más máquinas, sino la máquina adecuada.

UNA GAMA PENSADA PARA DIFERENTES SECTORES

La exposición de Merlo incluyó equipos destinados a múltiples aplicaciones, entre ellos:

- Manipuladores telescópicos compactos y de gama media, configurados para construcción y alquiler
- Modelos de alta capacidad, diseñados para trabajos exigentes en entornos industriales y agrícolas
- Máquinas ROTO, pensadas para trabajos



que requirieron altura, alcance y precisión

- Soluciones para silvicultura y desbroce, que ampliaron las capacidades del manipulador telescópico en entornos exigentes

Cada máquina se presentó como parte de un sistema flexible que pudo evolucionar según las necesidades del trabajo, en lugar de limitarse a una única aplicación.

ACCESORIOS QUE AMPLIARON LAS POSIBILIDADES

Otro de los puntos clave del mensaje de Merlo en CONEXPO fue la versatilidad de los accesorios. Además de las tradicionales horquillas, el stand destacó distintos implementos que permitieron realizar trabajos especializados sin necesidad de incorporar nuevos equipos.

Entre los accesorios destacados se encontraron:

- Tire Handler, diseñado para manipular y colocar neumáticos de gran tamaño de forma segura, reduciendo el esfuerzo manual en entornos industriales o de mantenimiento de maquinaria.
- Box Winch, que amplió la capacidad de elevación y posicionamiento en trabajos donde el alcance y el control vertical fueron esenciales.
- Space 11 Aerial Platform, que convirtió el manipulador telescópico en una plataforma elevadora, permitiendo realizar trabajos en altura sin necesidad de una máquina específica.

Gracias a estos accesorios, una misma máquina pudo pasar de tareas de elevación a manipulación o acceso en altura dentro de la misma jornada de trabajo.

EQUIPOS ADAPTADOS A LAS NECESIDADES REALES DE LA OBRA

La propuesta de Merlo en CONEXPO 2026 no buscó mostrar únicamente grandes prestaciones, sino reflejar las necesidades reales de las obras actuales, donde la versatilidad, la disponibilidad del equipo y la eficiencia son factores clave.

Al combinar máquinas adaptables con accesorios específicos para cada aplicación, Merlo mostró cómo los usuarios pudieron:

- Reducir el tamaño de la flota sin perder capacidad operativa
- Mejorar la flexibilidad en obra ante cambios en los trabajos
- Maximizar la rentabilidad de una única máquina
- Simplificar la formación de operadores al trabajar con plataformas conocidas





Snorkel y Xtreme llevaron a Las Vegas una de las propuestas más potentes del área de elevación

Snorkel y Xtreme Manufacturing acudieron juntos a CONEXPO-CON/AGG 2026 en Las Vegas con un despliegue que destacó entre los más potentes del área de elevación, reuniendo en un mismo espacio una propuesta muy completa para el trabajo en altura y la manipulación de cargas. La presencia conjunta de ambas marcas reforzó una estrategia cada vez más clara: ofrecer al cliente una solución integral que combina plataformas aéreas, manipuladores telescópicos y servicios de soporte bajo el mismo paraguas industrial. Xtreme es, además, accionista mayoritario de Snorkel desde 2013, y ambas compañías comparten sede corporativa en Henderson, lo que dio aún más sentido a esta presencia conjunta en feria.



El resultado fue un stand de gran impacto visual y comercial, en el que los equipos de elevación de carga de Xtreme se combinaron con toda la gama de acceso de Snorkel.

En el caso de Snorkel, la marca mostró una gama muy amplia y consolidada de plataformas de tijera. Su línea incluye 24 modelos, con versiones eléctricas y todoterreno, pensadas tanto para interior como para exterior. La oferta cubre alturas máximas de trabajo desde 4 metros hasta 13,9 metros, con capacidades de plataforma entre 227 kg y 680 kg. Se trata de una gama concebida para responder a un amplio abanico de aplicaciones, desde trabajos compactos en espacios reducidos hasta necesidades más exigentes en obra.



A ello se suma la familia de brazos de Snorkel, otra de las grandes protagonistas del stand. La marca reúne 23 modelos de brazos, incluyendo brazos articulados, eléctricos y telescópicos, además de destacar sus versiones remolcables como parte de la familia. En conjunto, esta gama cubre alturas máximas de trabajo desde 13,5 metros hasta 66 metros, con capacidades de plataforma entre 200 kg y 454 kg. Con esta amplitud, Snorkel puede responder tanto a trabajos de acceso complejos con gran alcance como a aplicaciones que exigen precisión, maniobrabilidad y fiabilidad.

Otro aspecto interesante de la presencia de Snorkel en Las Vegas fue el foco puesto en su oferta de maquinaria usada y reacondicionada. La propia marca mantiene una línea específica de "Used Equipment" y un "Factory Rebuild Program", con el que equipos Snorkel son restaurados a un estado similar al de una máquina nueva por técnicos formados en fábrica. El programa se aplica habitualmente a equipos con una antigüedad media de entre 7 y 10 años, e incluye desmontaje completo,



inspección a fondo, sustitución de sellos, patines y cables, revisión de compresiones del motor y cambio de fluidos. Además, los equipos reacondicionados quedan cubiertos con una garantía integral de seis meses.

Por el lado de Xtreme, la compañía destaca que cuenta con la mayor línea de manipuladores telescópicos todoterreno de Norteamérica, con 24 modelos y capacidades de elevación que van desde 2.676 kg hasta 45.359 kg, con alturas máximas de elevación de hasta 30,5 metros. Esta amplitud de oferta permite cubrir desde aplicaciones compactas hasta manipulaciones de gran tonelaje, reforzando el atractivo del espacio compartido en Las Vegas.

Con esta combinación de plataformas aéreas, manipuladores telescópicos de alta capacidad y una propuesta adicional de equipos usados y reconstruidos, Snorkel y Xtreme trasladaron en CONEXPO un mensaje muy claro: no se trata solo de exhibir máquinas, sino de presentar una oferta global de elevación, acceso y servicio. En un mercado cada vez más orientado a la disponibilidad, la versatilidad y el coste total de propiedad, la presencia conjunta de ambas marcas en Las Vegas refuerza su posicionamiento como un grupo con capacidad para cubrir prácticamente cualquier necesidad de trabajo en altura y manejo de materiales.



Manipulador Telescópico Xtreme

Ver video



Conexpo 2026: electrificación, innovación y cercanía al cliente de Manitou

Manitou Group presentó en la feria de Conexpo desarrollos de nuevos productos impulsados por la nueva hoja de ruta LIFT 2030, centrada en la evolución de las necesidades del cliente. Durante la rueda de prensa celebrada el primer día de feria, Michel Denis, Presidente y CEO, junto con Brad Boehler, Presidente Manitou Norteamérica; Nathan Ryan, director de producto a nivel mundial, y Elisabeth Ausimour, Directora de negocio y tecnología, presentaron las cifras del 2025. Manitou obtuvo en 2025 unos ingresos netos de 3 billones de dólares.



En Estados Unidos la marca ha realizado una importante inversión tanto en fábricas como adquisiciones y joint ventores, con una inversión de 80 millones sólo en 2025.



Michel Denis, Presidente y CEO de Manitou

Presentaron además una propuesta muy completa que resume bien hacia dónde se dirige la marca: más electrificación, más especialización para el mercado norteamericano y una clara apuesta por la innovación aplicada al trabajo real en obra. Entre las grandes novedades destaca el nuevo MTA 519 e, un manipulador telescópico 100% eléctrico.

A su lado, la compañía refuerza su estrategia de electrificación con una gama de plataformas aéreas totalmente eléctricas y con el MRT 2660 e híbrido, mientras amplía por la parte alta su oferta de rotativos con el nuevo MRT 4070, el modelo de mayor altura de la gama VISION+, diseñado para aplicaciones exigentes en construcción, mantenimiento y estructuras.



Brad Boehler, Presidente Manitou Norteamérica



La oferta se completa con manipuladores telescópicos rediseñados para el cliente norteamericano, como el MTA 842 y el MTA 1242 MAX, ambos orientados a mejorar el coste total de propiedad, la ergonomía, la seguridad y el rendimiento en aplicaciones de construcción general y pesada. Junto a estas máquinas, Manitou presenta nuevos implementos para responder a necesidades concretas del cliente, como una trituradora forestal de alto rendimiento, un cabrestante de pluma para manipuladores rotativos y una sierra podadora con garras para trabajos forestales. Todo ello se acompaña de un espacio específico de innovación, donde la marca muestra sistemas como SafeAlert, basado en inteligencia artificial para detección de obstáculos y peatones, y nuevas soluciones de geolocalización y conectividad para la gestión eficiente de flotas e implementos. En conjunto, Manitou no solo lleva máquinas a la feria: lleva una visión clara de producto, servicio y tecnología orientada a mejorar productividad, seguridad y rentabilidad.

Compartieron unas cifras de venta de maquinaria interesante. En 2025, se vendieron en todo el mundo 59,200 manipuladores, mientras que la cifra de plataformas aéreas vendidas llegó a 84,300 unidades.



UN MODELO 100% ELÉCTRICO PARA NORTEAMÉRICA

Diseñado exclusivamente para las necesidades de Norteamérica, el manipulador telescópico MTA 519 e funciona con una batería de ion-litio de 33 kWh, que puede cargarse parcialmente. Esta configuración reduce los costes de mantenimiento en un 56%, disminuyendo de forma significativa el coste total de propiedad (TCO) frente a sus equivalentes de combustión interna. Con una altura de elevación de 5,82 m y una capacidad de 2.495 kg, este manipulador es ideal para aplicaciones interiores, centros urbanos y obras con exigencias de reducción de emisiones o ruido, con una autonomía de hasta 5 horas de funcionamiento continuo. Incorpora el cuadro de mandos Harmony para un manejo seguro y simplificado.

Este modelo ha sido desarrollado específicamente para el mercado norteamericano, con una nueva cabina, un joystick especializado y una conexión universal tipo skid steer para implementos de uso frecuente en EE. UU. Las primeras entregas se esperan hacia el final del segundo trimestre de 2026. Fabricado en Francia, el MTA 519 llega ahora a Estados Unidos a través del Neoliner, el mayor buque de carga a vela del mundo, que opera entre Nantes (Francia) y el puerto de Baltimore (Maryland). Al utilizar energía eólica, el Neoliner reduce las emisiones de carbono hasta en un 80% en comparación con los buques convencionales, apoyando la trayectoria de descarbonización de Manitou Group validada por SBTi.

COMPROMISO CON LA ELECTRIFICACIÓN DE TODA LA GAMA

Manitou Group acelera su transición energética en Norteamérica con la hoja de ruta estratégica LIFT 2030. El grupo aspira a que las máquinas eléctricas representen el 28% de las ventas totales en 2030. Esta transición se centra en ampliar las soluciones 100% eléctricas —incluyendo plataformas aéreas y manipuladores telescópicos fijos y rotativos— que igualen el rendimiento de las máquinas diésel, al tiempo que reducen el coste total de propiedad.



En CONEXPO, el grupo mostró su versátil gama de plataformas aéreas, con cuatro modelos totalmente eléctricos —incluyendo tres plataformas de tijera y un mástil vertical— con alturas de plataforma entre 5,79 m y 9,80 m. También ocupa un lugar destacado la versión híbrida del MRT 2660 e, un manipulador telescópico rotativo que ofrece una altura de elevación de hasta 25,91 m y una capacidad máxima de carga de 5.987 kg.

Puede configurarse con una batería adicional para turnos prolongados de 8 horas o con el generador E-Xtra para una autonomía híbrida continua.

MANIPULADORES ROTATIVOS DE GRAN ALTURA

El grupo presentó su último manipulador telescópico rotativo, el Manitou MRT 4070. Como buque insignia de la gama VISION+, ofrece la mayor altura de elevación de la línea rotativa, alcanzando los 39,93 m, con una capacidad máxima de 6.985 kg. Su rendimiento también destaca por un importante alcance horizontal de hasta 26,82 m. Impulsado por un motor de 211 hp, el modelo incorpora una transmisión CVT (variación continua) para una entrega de potencia fluida. El MRT 4070 está diseñado para una amplia variedad de aplicaciones, entre ellas construcción industrial, mantenimiento y rehabilitación, albañilería, cubiertas y estructuras tanto de madera como de acero.



Entre sus principales ventajas figuran tiempos de implantación más rápidos para minimizar el reposicionamiento de la máquina y una maniobrabilidad optimizada en obras con espacio reducido.

Manipuladores telescópicos dedicados a los clientes norteamericanos. El modelo Manitou MTA 842 ha sido completamente rediseñado, con el objetivo principal de reducir el coste total de propiedad (TCO) en un 8,7% frente a la versión anterior. Diseñado para mejorar la ergonomía y la seguridad, ofrece un acceso simplificado al motor, una entrada más fácil a la cabina mediante el sistema Easy-step y una visibilidad mejorada para el operador. Especialmente adaptado a distintas categorías del alquiler, sus aplicaciones principales incluyen la construcción general y las tareas que requieren una colocación precisa de materiales, con una capacidad máxima de elevación de 3.629 kg y una altura de 12,80 m.

El manipulador telescópico Manitou MTA 1242 MAX, presentado en CONEXPO, está diseñado para incrementar el alcance frontal y la estabilidad mediante el uso del sistema de estabilizadores delanteros. Ofrece una capacidad de elevación de 5.443 kg, con o sin estabilizadores desplegados, a una altura de 12,80 m, y se beneficia de una alta capacidad de bomba, lo que lo convierte en una opción ideal para construcción pesada. Las primeras entregas están previstas para el primer trimestre.

IMPLEMENTOS ADAPTADOS A LAS NECESIDADES DEL CLIENTE

Manitou Group presentó tres nuevos implementos en CONEXPO para responder a las diversas necesidades de los usuarios de cargadoras compactas y manipuladores telescópicos. El nuevo 2-Speed Brush Mulcher de 1,91 m se sitúa como el más potente de la gama. Diseñado para uso intensivo, este implemento incorpora un motor hidráulico de desplazamiento variable y dos velocidades, optimizando el par y la velocidad del rotor en un rango de caudal de 20 a 75 gpm. Esta potencia permite cortar troncos de hasta 0,46 m de diámetro. La ergonomía también ha sido una prioridad: gracias a un bastidor inclinado y una barra de empuje equipada con ganchos direccionales, los operadores pueden derribar y triturar árboles en pie con una precisión extrema, mientras supervisan el rendimiento en tiempo real mediante un manómetro integrado. Cada detalle ha sido diseñado para ofrecer una durabilidad sin concesiones en los entornos industriales y forestales más exigentes. Este implemento ya está disponible para pedido. Para maximizar la versatilidad de los manipuladores rotativos MRT de gran alcance, Manitou Group presenta el nuevo cabrestante de pluma JW 2100/3000 (capacidad de 3.000 kg). Diseñado específicamente para el transporte e instalación de cerchas y vigas de cubierta, este implemento ofrece una velocidad de gancho de hasta 39,93 m/min en elevación e izado, aumentando la productividad en obra. Su innovadora estructura tubular proporciona una relación óptima entre peso y rigidez, al tiempo que amplía el alcance frontal de la máquina. Con un cable de largo alcance que permite operaciones de izado en negativo y un diseño compacto (615 kg y una longitud de 2,13 m), este cabrestante se posiciona como la herramienta ideal para las maniobras de precisión más exigentes, y debería llegar al mercado en el cuarto trimestre de 2026.

Manitou Group también presentó en su catálogo de implementos la sierra podadora con garra PRGSA 750. Diseñada para mejorar la seguridad y la eficiencia en los trabajos forestales, ofrece una capacidad de corte de hasta 0,76 m de diámetro. Equipada con un sistema de rotación de 360° y una garra robusta, esta herramienta garantiza una manipulación precisa y un agarre firme de los troncos. Su diseño incluye una cadena autolubrificante y suspensión integrada, lo que asegura un menor mantenimiento y una larga durabilidad. Directamente compatible con los manipuladores telescópicos rotativos de Manitou, representa una ventaja importante para los profesionales del sector forestal.

UN ESPACIO DEDICADO A LA INNOVACIÓN

Con la innovación como parte esencial de su ADN, Manitou Group dedica en CONEXPO un espacio tecnológico específico durante toda la

duración del evento. Este “Innovation Space” destaca el sistema de detección SafeAlert. Esta tecnología avanzada, disponible en máquinas Stage V, combina una cámara HD impulsada por IA con un sistema inteligente de detección capaz de identificar obstáculos y reconocer peatones incluso en las condiciones más exigentes. Tres zonas de vigilancia (verde, naranja y roja) ofrecen una lectura clara de los niveles de riesgo, reforzada por alertas visuales y acústicas instantáneas. Estos distintos ajustes (zonas, alertas) son totalmente configurables para adaptarse a las limitaciones de cada aplicación concreta. Diseñada para ofrecer una seguridad óptima sin comprometer la productividad, la solución SafeAlert reduce los ángulos muertos, limita las falsas alarmas y simplifica la maniobra gracias a una asistencia intuitiva. Su diseño robusto garantiza una fiabilidad total, protegiendo tanto a operadores como a equipos en obra, y fomentando un entorno de trabajo más sereno y eficiente.

La conectividad también se muestra mediante un dispositivo de geolocalización. Este pequeño módulo actúa como una solución innovadora y universal de trazabilidad, diseñada específicamente para la gestión de flotas con independencia de la marca de la máquina. Este dispositivo centraliza los datos para localizar al instante los implementos, tanto si se comparten entre varios usuarios como si se distribuyen entre múltiples obras. Se trata de una auténtica herramienta de decisión, ya que optimiza la logística operativa mediante alertas de movimiento en tiempo real durante entradas y salidas de zonas, facilitando la rápida reasignación de recursos no utilizados y la seguridad de implementos de alto valor. Combinando eficiencia y control de costes, esta solución destaca por su facilidad de instalación y por la ausencia de cuota de suscripción.

ESPACIO DE SERVICIOS

El compromiso del grupo con sus clientes se materializó en una oferta ampliada de servicios. Los visitantes pudieron descubrir soluciones de financiación a medida, las plataformas digitales myMANITOU y myGEHL, y un mapa detallado de la red de concesionarios. La oferta también incluyó opciones de garantía extendida, entrega de repuestos en 72 horas y protagonismo para el programa “REMAN” de piezas remanufacturadas.

Para atender mejor a sus clientes, Manitou Group puso el acento en su presencia local, con gamas de máquinas fabricadas en Estados Unidos (cargadoras compactas y manipuladores telescópicos), sus 270 concesionarios y la rapidez en la entrega de recambios, garantizando la continuidad del servicio esencial para los profesionales. Esta organización demostró la voluntad de Manitou Group de ofrecer un nivel de servicio cada vez mayor mediante soluciones innovadoras y soporte local.





Sinoboom presenta nuevas tecnologías en Conexpo-CON/AGG 2026

En CONEXPO-CON/AGG 2026, Sinoboom estuvo presente bajo el lema “Ready for Americas”.

Las nuevas tecnologías ocuparon un lugar central en el stand de Sinoboom, demostrando el continuo enfoque de la compañía en la innovación para mejorar la eficiencia operativa y optimizar los costes de propiedad y operación. Entre ellas se incluyen:

- Sinoboom Dual-ETM Smart Technology, que hace su debut mundial en CONEXPO 2026, diseñada para mejorar significativamente la eficiencia energética y la autonomía, ofreciendo hasta un 30% más de duración de batería, control preciso a nivel de milisegundos y máxima seguridad y fiabilidad.
- Collision Avoidance Radar System (CARS) para plataformas de brazo, que proporciona una protección altamente eficaz contra colisiones.
- Una pantalla actualizada de 7” para plataformas de brazo, que facilita el diagnóstico de averías, ofrece datos completos sobre el estado de la máquina y mejora la seguridad, entre otras funciones.

Basándose en estos avances tecnológicos, el stand de Sinoboom presentó una amplia gama de equipos de acceso nuevos y mejorados, incluyendo plataformas telescópicas y articuladas, plataformas de tijera para superficies firmes y todoterreno (RT), y elevadores de mástil vertical. En total se exhibieron 12 unidades, que representan un amplio abanico de soluciones para distintos escenarios de trabajo. Entre los aspectos más destacados se incluyen:

- Las plataformas articuladas estrechas AB320ERJN, AB430ERJN y AB490ERJN, optimizadas para el mercado de alquiler.
- La plataforma de tijera todoterreno diésel 5389RD, que incorpora un nuevo motor.
- La plataforma de tijera totalmente eléctrica 2732E All, que elimina el riesgo de fugas de aceite hidráulico y es ideal para entornos con controles estrictos.
- La plataforma telescópica eléctrica TB860EJ Plus Li, equipada con una batería de litio de alta gama que permite una larga autonomía tanto en proyectos exteriores como interiores.
- Los elevadores de mástil vertical VM200EAL y ML270EJ, versátiles y diseñados para maximizar la eficiencia en entornos de almacenamiento y logística.

Otros modelos expuestos incluyeron el 3346E, 1930EN, TB460J Plus y AB480J Plus, ampliando aún más la gama presentada en el stand.

Sinoboom celebró una conferencia de prensa el primer día de CONEXPO-CON/AGG, donde la CEO del Grupo Sinoboom, Susan Xu, dio la bienvenida a los visitantes y explicó la determinación de la empresa de ofrecer



un servicio integral en las Américas, respaldado por una sólida base de suministro en la fábrica de México.

Destacó: “Las Américas son una prioridad estratégica para Sinoboom, y estamos comprometidos a construir una presencia local más fuerte con un suministro fiable, un servicio ágil y productos innovadores adaptados a las necesidades de nuestros clientes.”

Posteriormente, el Director de Operaciones para las Américas, Nicky Zhang, presentó el concepto “Ready for Americas”, destacando la inversión estratégica de Sinoboom y su compromiso a largo plazo con la región.

La iniciativa se basa en cuatro pilares fundamentales:

- Una base de fabricación inteligente en México, operativa desde noviembre de 2025, que permite producción local y una cadena de suministro resiliente.
- Una fuerte filosofía centrada en el cliente, basada en la estructura de propiedad privada de Sinoboom y en una visión de asociaciones a largo plazo.
- Una experiencia operativa mejorada, res-

paldada por recursos de formación accesibles y servicios de garantía optimizados.

- Una presencia local sólida, con equipos de



soporte dedicados y centros de marketing y servicio establecidos en Estados Unidos, Canadá y Brasil.

La conferencia de prensa también incluyó el lanzamiento mundial de la tecnología Sinoboom Dual-ETM Smart Technology en CONEXPO 2026, presentado oficialmente por Hyman Yu, director del Centro Global de Gestión de Productos, mostrando los últimos avances de la empresa en eficiencia energética y control inteligente.



IPAF promovió la seguridad, la orientación y la formación para trabajos en altura en Conexpo-CON/AGG 2026

La Federación Internacional de Acceso Motorizado (IPAF) tuvo una destacada presencia en CONEXPO-CON/AGG 2026, celebrada del 3 al 7 de marzo en el Las Vegas Convention Center, mostrando su labor en materia de seguridad, formación y colaboración con la industria para los trabajos en altura.

Reconocida como la mayor feria de construcción de Norteamérica, esta edición de CONEXPO reunió a 140.000 profesionales del sector procedentes de 128 países. Para IPAF, el evento supuso una oportunidad para conectar tanto con miembros de larga trayectoria como con empresas nuevas para la organización, interesadas en conocer cómo la formación, las guías y las iniciativas de seguridad de IPAF pueden ayudar a sus equipos a trabajar de forma segura en altura.

CONTACTO CON LOS VISITANTES EN EL STAND DE IPAF

Durante toda la semana, IPAF recibió a los visitantes en su stand, situado en el Grand Lobby, donde el equipo destacó las campañas globales de seguridad de la federación, sus programas de formación y su orientación técnica.

Los temas principales de IPAF en la feria fueron:

eLearning: formación accesible, asequible y conforme a A92.24

Los asistentes pudieron conocer el programa de formación mejorado de IPAF, que responde a los requisitos de la norma ANSI/SAIA A92.24 y está diseñado para eliminar las barreras tradicionales al acceso a la formación.

Nueva guía sobre baterías

La nueva orientación incluye un documento técnico, tres Toolbox Talks y dos carteles de seguridad de Andy Access.



Campaña de seguridad en carreteras

La última campaña de seguridad de IPAF Norteamérica lleva por título How to Stay Safe on or Near Roadways, y está orientada a reducir el creciente número de incidentes relacionados con vehículos en los que se ven implicadas plataformas elevadoras móviles de personal (PEMP).

Innovación digital

IPAF realizó demostraciones en vivo de su aplicación ePAL, que ofrece carnés PAL digitales, libros de registro de operadores, historiales de formación y acceso a guías de seguridad. La aplicación está diseñada para ayudar a las empresas a agilizar la verificación de la formación, mejorar el registro documental y garantizar que solo operarios formados utilicen las PEMP en obra.

El stand también sirvió como punto de encuentro para conversaciones con contratistas, empresas de alquiler, fabricantes y otros profesionales del sector interesados en comprender cómo la afiliación a IPAF y sus recursos pueden contribuir a unas operaciones de acceso motorizado más seguras.



INNOVACIÓN EN TODA LA FERIA

Los pabellones de exposición mostraron una amplia variedad de nuevas máquinas, tecnologías y soluciones de miembros de IPAF y de otras compañías de los sectores de la construcción y el acceso motorizado. Desde equipos electrificados y sistemas telemáticos hasta nuevas funciones de seguridad y diseños de máquinas, el evento puso de relieve el ritmo de innovación que está dando forma al futuro del trabajo en altura.

Para el equipo de IPAF, fue especialmente alentador ver tantas innovaciones y nuevos productos por parte de miembros y socios de la industria, así como reunirse con empresas interesadas en cómo la orientación, la formación y las iniciativas de seguridad de IPAF pueden ayudar a sus organizaciones a mejorar las prácticas de trabajo seguro.

LA EXPERIENCIA DE IPAF COMPARTIDA EN UN SEMINARIO DE CONEXPO

Como parte del programa educativo de la feria, el director regional de IPAF Norteamérica, Tony Groat, impartió un seminario titulado "Smart MEWP Selection: The Accessories that Take Safety Further".

La sesión se centró en cómo la selección de la plataforma elevadora móvil de personal (PEMP) adecuada —y su equipamiento con los accesorios apropiados— puede mejorar





REFORZANDO LOS VÍNCULOS CON LA INDUSTRIA

La participación en CONEXPO sigue siendo una oportunidad importante para que IPAF conecte con la comunidad de la construcción en Norteamérica, refuerce las relaciones con sus miembros y dé a conocer a nuevas organizaciones las iniciativas de seguridad de la federación.

A través del intercambio de conocimientos, la promoción de la formación y el contacto con líderes del sector, IPAF continúa apoyando al sector del acceso motorizado en la mejora de la seguridad y en la promoción de las mejores prácticas para el trabajo en altura en todo el mundo.



significativamente la seguridad y la productividad en obra. Tony subrayó que los contratistas deben tener en cuenta la tarea completa, las condiciones del lugar y los posibles riesgos al seleccionar el equipo, en lugar de limitarse a escoger lo que ya está disponible. Su presentación también destacó cómo accesorios como estabilizadores, sistemas de

protección secundaria, soluciones anticaídas y sistemas de advertencia visual pueden mejorar tanto la seguridad como la eficiencia al trabajar en altura.

“No se trata solo de elegir la plataforma adecuada”, explicó Tony. “Se trata de equiparla para que sea segura y eficiente”.

Goldhofer presentó sus innovaciones en Conexpo 2026

Para Goldhofer, la participación en CONEXPO representó una oportunidad estratégica para mostrar sus soluciones en el mercado americano y acercarlas directamente a los clientes. El contacto con los usuarios finales permitió conocer de primera mano los retos del sector y presentar tecnologías diseñadas para responder a esas necesidades.

Entre los equipos destacados se encontró el PST/SL-E split con sistema de ensanche, presentado por primera vez en bauma 2025. Este sistema ofreció una gran flexibilidad al permitir modificar el ancho del módulo de 10 a 17 pies (3,05 m a 5,18 m) en menos de cinco minutos, con posibilidad de ampliarlo hasta 22 pies (6,71 m). El equipo se combinó con el nuevo E-PowerPack, que desarrolló una potencia de 250 kW (aprox. 340 CV) y contó con un sistema de control mejorado con mando remoto, pantalla LED de alto brillo e inclinómetro integrado para un manejo más preciso.

Otro de los protagonistas fue el PST/ES-E (315), diseñado para el transporte de cargas extremadamente pesadas. Este sistema permitió alcanzar cargas por eje de hasta 132.300 lb (aprox. 60 t) sobre neumáticos con suspensión neumática, sin necesidad de TPMS y sin limitaciones de kilometraje. Además, su módulo heavy-duty de 8 pies (2,44 m) de ancho pudo transportarse fácilmente en flat racks, lo que facilitó su logística internacional.

Pensado específicamente para el mercado estadounidense, Goldhofer también presentó el THP/DC, uno de los módulos de transporte pesado más utilizados en Norteamérica. Este sistema destacó por su gran flexibilidad, ya que permitió ajustar el ancho del vehículo entre 14 y 20 pies (4,27 m a 6,10 m) incluso durante la marcha con carga, adaptándose rápidamente a las diferentes normativas regionales.

La exposición se completó con el STZ-H 6, un semirremolque de cama rebajada muy valorado en el mercado norteamericano por su fiabilidad. Su moderno sistema de dirección ofreció un control especialmente suave y pudo ajustarse mediante control remoto por radio, lo que mejoró la maniobrabilidad en curvas cerradas y espacios reducidos. Además, su sencillo sistema telescópico permitió adaptar el remolque a distintos tipos de carga.



Los modelos de la Serie G-3 de Kobelco en Conexpo-CON/AGG 2026 - Las Vegas

La gama de grúas sobre orugas de Kobelco se diseñó para situarse entre las más destacadas del sector. Los modelos de la serie G-3 fueron una de las principales atracciones del expositor de Kobelco en CONEXPO-CON/AGG. Estas grúas se desarrollaron a partir de la experiencia de los usuarios y de las condiciones reales de trabajo en obra, incorporando soluciones orientadas al transporte, al montaje y al confort del operador.

Entre sus características destacaron las estructuras de pluma, el carro inferior y los bastidores laterales de orugas diseñados para facilitar el transporte, así como una nueva cabina que mejoró la visibilidad, el confort y la seguridad. Todos los modelos de la serie G-3 se rediseñaron con motor Isuzu conforme a la normativa Tier 4 Final, reconocido por su fiabilidad, eficiencia de combustible y funcionamiento silencioso. La cabina incorporó además conectividad Bluetooth y puertos USB.

La serie mantuvo también elementos habituales de Kobelco, como la gran pantalla táctil del LMI, limitador de giro, capacidades de autoensamblaje, modos de ahorro de combustible G, telemática KCROSS y compatibilidad de plumas y plumines con modelos anteriores.

Presentadas en CONEXPO-CON/AGG 2026:
CK1100G-3 – 110 toneladas estadounidenses
CK2750G-3 – 275 toneladas estadounidenses

La CK1100G-3 ofreció una capacidad máxima de elevación de 220.000 lb (99,79 t) y una longitud de pluma de 40 a 200 pies (12,19 a 60,96 m). Estuvo equipada con un motor ISUZU de 281,6 hp y cabrestantes con velocidad máxima de 390 pies/min.



La CK2750G-3 alcanzó una capacidad máxima de 550.000 lb (249,48 t) y una pluma de entre 50 y 300 pies (15,24 a 91,44 m). Incorporó un motor ISUZU de 362 hp y cabrestantes con velocidad de hasta 360 pies/min.

Entre las principales características de la serie G-3 destacaron la amplia variedad de

implementos compatibles, una elevada capacidad de elevación y especificaciones optimizadas para el entorno real de obra. La cabina se rediseñó para ofrecer un entorno más cómodo y seguro, con monitor intuitivo del limitador de momento y mayor visibilidad para el operador.





Intermat se promociona en Conexpo 2026 y calienta motores para su gran cita de 2027 en París

INTERMAT ha aprovechado el escaparate internacional de CONEXPO-CON/AGG 2026, para reforzar la promoción de su próxima edición y recordar al mercado que la gran cita europea del sector volverá del 21 al 24 de abril de 2027 en París Nord Villepinte. La feria, organizada cada tres años, busca consolidarse de nuevo como uno de los grandes puntos de encuentro mundiales para la construcción, con una clara vocación internacional.



En este contexto, la organización eligió el hotel París en Las Vegas para reunir a socios, colaboradores, prensa, clientes y amigos en un encuentro de promoción y networking con el que empezó a generar expectación en torno a la próxima edición. El objetivo fue claro: trasladar al mercado que INTERMAT 2027 ya está en marcha y que París volverá a convertirse en uno de los grandes centros de atención de la industria de la construcción.

Durante el acto, Guillaume Schaeffer, máximo responsable del salón dentro de Comexposium y nombrado en 2025 como director de INTERMAT animó a fabricantes, proveedores y empresas del sector a apostar por la



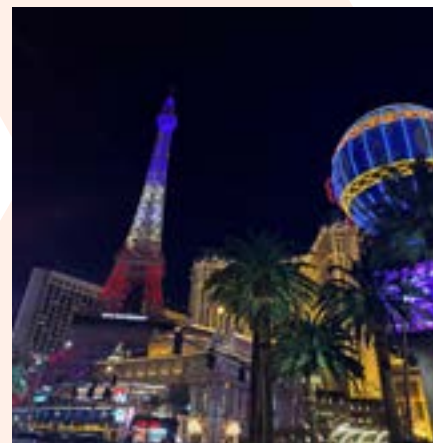
Guillaume Schaeffer

próxima edición como plataforma estratégica de visibilidad y negocio. Desde la organización se insistió en que ya se está trabajando para que la feria sea un éxito y para atraer visitantes de alto nivel tanto de Europa como de África, dos mercados clave para el posicionamiento internacional del evento.

La próxima edición de INTERMAT no solo llegará con el peso de su marca histórica, sino también con una propuesta enfocada en soluciones y tecnologías para la construcción sostenible. Según la propia organización, el salón volverá a reunir a cerca de 1.000 expositores y a visitantes internacionales cualificados, muchos de ellos con capacidad directa de compra y decisión. Además, volverá a acoger World of Concrete Europe, reforzando así su atractivo para el ecosistema del hormigón y de las grandes obras.

Con esta acción en Las Vegas, INTERMAT deja claro que quiere empezar su carrera hacia 2027 con ambición, cercanía y presencia internacional. La feria francesa se promociona en el mayor escaparate norteamericano del sector para recordar que, en apenas un año, París volverá a ser una parada obligada para quienes quieran tomar el pulso a la construcción europea y a las oportunidades que conectan Europa con África.

¡¡¡Nos vemos en París amigos!!!



Genie celebra 60 años en Conexpo 2026 con nuevas soluciones centradas en seguridad, productividad y electrificación

Genie ha celebrado con sus clientes en Conexpo su 60 aniversario presentando numerosas novedades orientadas a responder a las necesidades actuales y futuras de las empresas de alquiler y de los trabajos en obra. En el stand de Terex, la compañía ha mostrado nuevos accesorios desarrollados a partir de las demandas de los clientes, sus últimas plataformas de tijera y brazos telescópicos, así como conceptos tecnológicos que anticipan la evolución del trabajo en altura.



Entre las principales propuestas destacan los nuevos sistemas de protección visual y anticaídas, el accesorio Lift Tools Integrated Access Deck para microtijeras y las nuevas plataformas telescópicas S-85 XC FE híbrida y S-85 XC E eléctrica, diseñadas para reducir costes de propiedad, aumentar la utilización en alquiler y mejorar el acceso a obra.

ACCESORIOS PENSADOS PARA ENTORNOS CONGESTIONADOS

En la feria se han presentado los sistemas Lift Guard Zone Lighting y Lift Tools Integrated Access Deck, instalados en una microtijera GS-1932m, especialmente adecuada para entornos interiores reducidos.

El Integrated Access Deck aumenta el alcance en espacios superiores estrechos, como centros de datos y almacenes, aportando 50 cm adicionales de altura y un halo protector de 360° que mejora la protección del operario. Cuando no se utiliza, puede bajarse y re-

cogerse fácilmente para optimizar el espacio de trabajo.

Por su parte, Lift Guard Zone Lighting proyecta líneas láser rojas alrededor de la base de la plataforma de tijera, creando un límite visual claro a nivel del suelo. En obras con mucho movimiento, donde las alarmas sonoras pueden confundirse con el ruido ambiente, estas señales visuales ayudan a alertar a los trabajadores cercanos cuando entran en la zona de trabajo de la máquina.

PROTECCIÓN ANTICAÍDAS CON BLOQUEO DE FUNCIONES

El sistema Lift Guard Lanyard Alert y su versión Advanced constituyen una solución de protección secundaria para fomentar el uso obligatorio del cabo de seguridad en brazos telescópicos.

Ambas configuraciones generan alarmas visuales y sonoras cuando el cabo no está conectado al punto de anclaje de la cesta. La versión Advanced añade el corte de funciones, impidiendo operar hasta que el cabo esté correctamente fijado. El sistema ha sido desarrollado para ser simple, rentable y fácil de instalar, reduciendo barreras a su adopción.

ELECTRIFICACIÓN, ION-LITIO Y MENOR COSTE TOTAL DE PROPIEDAD

Las nuevas plataformas telescópicas S-85 XC FE híbrida y S-85 XC E eléctrica incorporan baterías de ion-litio de 48 voltios, combinando electrificación y capacidad todoterreno para ofrecer una elevada utilización en flotas de alquiler y mayor acceso a obra, incluso en

aplicaciones que requieren bajo nivel sonoro o cero emisiones.

Más de 80 mejoras de calidad reducen el mantenimiento y permiten disminuir hasta un 15% el coste total de propiedad en las máquinas E eléctricas y un 6% en las FE híbridas. Las baterías de ion-litio no requieren mantenimiento como las FLA o AGM, soportan temperaturas extremas y cuentan con garantía ampliada a cinco años.

Los modelos XC de doble capacidad permiten cargar la cesta con hasta 454 kg en la mayor parte del rango de trabajo, aumentando la productividad. Además, pueden equiparse con la solución Lift Power, preparada para soldadura con generador AC alimentado por batería de ion-litio.





Ritchie Bros. llevó a Conexpo una radiografía actualizada del mercado de maquinaria usada y una subasta en directo desde Las Vegas

Ritchie Bros. aprovechó su presencia en CONEXPO-CON/AGG 2026 para poner el foco en la evolución del mercado de maquinaria usada, combinando análisis actualizado, datos reales de mercado y la energía de una subasta en directo desde Las Vegas. La compañía mostró así, en pleno corazón de la feria, cómo se estaban moviendo los valores, la demanda y los canales de venta en uno de los segmentos más observados del sector.

Uno de los momentos destacados fue la sesión “Pulse Check on the Equipment Market”, a cargo de Eddie Aldrich, de Rouse Services, que ofreció una actualización sobre los volúmenes de maquinaria usada, la mezcla de canales de comercialización y las tendencias de precios en retail, mayorista y subasta.

La sesión profundizó además en información por categorías de producto, con datos específicos sobre equipos como excavadoras, manipuladores telescópicos, bulldozers y plataformas elevadoras. El objetivo fue ofrecer una visión práctica y actual del valor de mercado de estas máquinas justo cuando la temporada arrancaba con fuerza.

Este análisis llegó después de la fuerte participación global registrada en la reciente subasta de Orlando, donde se listaron más de 14.500 activos y compradores de todo el mundo compitieron por hacerse con los equipos. Para Rit-



chie Bros., esta actividad se ha convertido en una referencia clara de la demanda internacional con la que arrancó 2026.

La presencia de la compañía en CONEXPO no se limitó al análisis de mercado. El jueves 5 de marzo, Ritchie Bros. celebró una subasta en vivo sin reserva desde su sede de Las Vegas, que fue retransmitida simultáneamente en su stand dentro de la feria. Los

asistentes pudieron seguir la subasta y pujar online en tiempo real.

En esta venta salieron al mercado más de 2.400 equipos sin pujas mínimas ni precios de reserva, entre ellos más de 70 excavadoras, además de bulldozers, cargadoras de ruedas, traíllas y cabezas tractoras. Esta subasta representó un ejemplo directo de fijación de precios transparente y guiada por el mercado, desarrollándose al mismo tiempo que la mayor feria de maquinaria del sector en Norteamérica.

Con esta propuesta, Ritchie Bros. reforzó en CONEXPO su papel como referente en el mercado global de maquinaria usada, combinando información estratégica y actividad comercial real para ofrecer a fabricantes, alquiladores, contratistas y compradores una visión directa y actualizada de cómo se comporta el mercado.

Trackunit en Conexpo

Trackunit llega a CONEXPO-CON/AGG 2026 con una propuesta centrada en reforzar su papel como referente en conectividad y software para el sector de la construcción, situando a IrisX como eje principal de su portfolio. La compañía destaca las últimas mejoras de esta plataforma de datos operativos, diseñada para ofrecer inteligencia de máquina fiable, conectividad segura y una base escalable para que contratistas, fabricantes (OEM) y empresas de alquiler puedan tomar decisiones más rápidas, precisas y eficientes. Según explica la empresa, IrisX ayuda a resolver problemas habituales en la gestión de flotas, como los datos inconsistentes, los sistemas desconectados y la lentitud en la toma de decisiones.

Una de las principales novedades es la incorporación de blueprints listos para usar, que permiten a los clientes desarrollar rápidamente servicios digitales propios, como mantenimiento predictivo, servicio inteligente o previsión de stock para distribuidores. Gracias a la armoniza-

ción de datos de flota y operaciones, estas plantillas facilitan la aplicación de analítica e inteligencia artificial a casos reales donde el tiempo de actividad y la seguridad son fundamentales. De hecho, Trackunit señala que algunos contratistas ya están logrando hasta un 20% más de utilización y entre un 10% y un 20% menos de tiempo al ralentí, mientras que los OEM están transformando estos datos en nuevos servicios predictivos y fuentes de ingresos posventa.

Además, IrisX incorpora cada vez más capacidades de IA compuesta, combinando distintas tecnologías para acelerar el análisis, facilitar la toma de decisiones y permitir a los clientes desarrollar sus propias aplicaciones dentro del ecosistema Trackunit Marketplace. En su stand N12707, la compañía muestra demostraciones en vivo para explicar cómo una conectividad total de flota puede ofrecer una visión unificada del estado, ubicación y utilización de los activos, desde grandes equipos hasta herramientas compactas.

Junto a IrisX, Trackunit presenta también otras soluciones clave como Portals, que permite a OEM y alquiladores ofrecer experiencias telemáticas personalizadas; FOTA, para actualizaciones remotas de firmware; y el Kin T200, una etiqueta de seguimiento robusta y conectada, diseñada para trabajar en las condiciones más exigentes de la construcción.



Novedades Conexpo 2026

Os traemos las novedades que han presentado algunas de las empresas de elevación y manipulación de cargas en CONEXPO.



ALMAC

AlmaCrawler expuso los modelos BIBI26, BIBI33, BIBI46, JIBBI40, JIBBI52 y JIBBI59 PRIMO, de su gama de plataformas sobre orugas.



AXCS

Custom Equipment ha lanzado la marca AXCS de plataformas aéreas, y tuvieron una representación de toda su gama.



PLATFORM BASKET

Platform Basket estuvo con su araña Spider 22.10 eléctrica, el elevador vertical compacto sobre orugas HERON 10 SB y la mini grúa PCR 12 ELMA; además de los modelos Spider 27.14, Spider 33.15, Spider 22.10 electric, HERON 10 SB y PCR 12 ELMA.



CMC

CMC presentó la 65L Contractor Pro de 20 m, la 75i Utility Pro de 23 m montada sobre un Lift Carrier Pro modificado para facilitar carga, descarga y transporte, y como unidad de mayor tamaño del stand la 100HD Arbor Pro de 30 m. En paralelo, CMC North America enmarcó su presencia en Conexpo alrededor de sus familias Arbor Pro, Contractor Pro y Utility Pro.



COJALI

Cojali presentó en CONEXPO-CON/AGG 2026 sus soluciones Jaltest, centradas en diagnóstico avanzado, conectividad y mantenimiento predictivo para maquinaria off-highway.



La compañía mostró herramientas que permitieron diagnóstico y acciones remotas sobre las máquinas, reduciendo tiempos de inactividad y mejorando la gestión de flotas.

COMANSA

Comansa presentó su nueva grúa torre flat-top 6LC85 de 5 toneladas, pensada para obras urbanas, con jib de hasta 52,5 m y 1,2 t en punta. Otras fuentes sectoriales ampliaron la ficha: capacidad máxima de 11.020 lb, alcance máximo de 172,2 ft, radio de contrapluma de 41 ft, diseño de cabeza compacta con mecanismos integrados y casi todas las conexiones premontadas. Además, en Conexpo también enseñó la cabina CUBE y componentes de la 16LC260 de 12 toneladas.





EASY LIFT

Easy Lift estuvo presente a través de UPequip junto con Almac. Hizo su debut en Conexpo con la RA21 de 21 m —renombrada en EE. UU. como 67-33AJ— y la RA31 de 31 m, comercializada allí como 101-48AJ, además con demostraciones del modelo mayor.



HOEFLON

Hoeflon estuvo en UPequip, con su gama de minigrúas ligeras y de alta tecnología, “muy a tener en cuenta” en el segmento pequeño. Hoeflon subrayó que sus productos han sido el centro de atención dentro del stand de UPequip y destacó su gama compuesta por las C1e, C4e, C6e, C10e y C30e.



JEKKO Y FASSI

Jekko estuvo en el F40054, en el stand de Fasca, con sus últimas minigrúas Jekko. Atrajeron las miradas de los visitantes la Jekko SPX650, así como sus últimas innovaciones, de una gama ampliada de modelos incluso con foco en soluciones a batería y de demostraciones del concepto MAXX.



De Fassi, la novedad principal fue la F2350RL.2-HXP TECHNO, que Fassi ha definido como la punta de lanza de su innovación en Norteamérica para esta edición. Fasca añadió que esa presencia se apoyaba en un camión montado por Ultimate Truck and Equipment con la mayor Fassi jamás fabricada para su mercado, además de varias configuraciones de otros carroceros y una experiencia

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



ANMOPYC
ASOCIACIÓN NACIONAL DE MAQUINARIA DE OBRAS PÚBLICAS, CONSTRUCCIÓN Y MINERÍA

 **FERIA
ZARAGOZA**



de realidad virtual denominada "Cinema" en torno a la F2350RL-HXP TECHNO.

MEC

MEC se centró en cuatro grandes focos: la nueva grúa carry-deck CD-9T de 9 toneladas, el prototipo de pluma telescópica híbrida MAX 46-RJ Hybrid, el mástil vertical MME30 y la línea de tijeras eléctricas PLUS (+). Además, confirmó en exposición la MAX 135-RJ, la MAX 66-RJ, la Dual-Reach 85-J, las tijeras Micro 19-XD+, 26-XD+, 3232+, 4555+, el prototipo 4035+, la Micro 2032, la 3084RT Speed Level y la MME25.



PALAZZANI

Palazzani llevaron tres modelos: la TZJ 590 de 18 m, la TSJ 82 de 25 m y la TZ108 de 33 m.



PALFINGER

Palfinger reunió por primera vez en un solo stand todo su portafolio norteamericano, estructurado en seis líneas de producto: grúas articuladas, camiones taller y grúas de servicio, carretillas montadas sobre camión, plataformas de brazo sobre camión, equipos portacontenedores y cargadoras para madera y residuos. También destacó las demos de producto, el sistema Connected plus+, el simulador VR2 para operación de grúas articuladas, los PAL Pro mechanics trucks y la carretilla embarcada FHC 55.



RUTHMANN

Ruthmann Reachmaster / Time Manufacturing presentó la Ruthmann T-243A sobre chasis de cinco ejes y la Bluelift 65B de 19,6 m. La T-243A ofrece 74 m de altura de trabajo y 37 m de alcance horizontal.



XCMG

XCMG expuso una selección para Norteamérica que incluía, en grúas, la XCR130U y la XCA275U; en plataformas, las XGR26ACJ, XGR32ACJ, XGA46J1, XGA150J, XGS85J2, XG1930AC y XG3246AC; y en manipuladores los modelos XT844U, XT1256U y XT519E.



ZOOMLION

Zoomlion expuso una grúa todo terreno, el modelo ZRT1500V6, desarrollada para el mercado norteamericano, con pluma de seis secciones y 60 m, contrapeso autocargable y cabina ampliada, acompañada por excavadoras y una bomba de hormigón adaptadas a Norteamérica.



PEM 2026 **PREMIOS**
MADRID **ELEVACION**
24 Septiembre de 2026 **MOVICARGA**

MOVICARGA



24/09/2026



Palfinger presenta su nueva imagen de marca

Con su nueva Estrategia 2030+ y una cultura corporativa transformacional, PALFINGER evoluciona, y también lo hace su marca. La nueva imagen de marca refleja la ambición de la compañía de ofrecer excelencia para toda la vida, reforzando su posición como proveedor de soluciones premium a escala global.

“El propósito de PALFINGER es claro: hacer más fuertes a nuestros clientes, socios y empleados siendo mejores en todo lo que hacemos, cada día”, afirma Andreas Klauser, CEO de PALFINGER. “Para lograrlo, estamos impulsando nuestra estrategia de una manera que va de la mano con nuestra marca y nuestra cultura. Juntas, crean la base para una innovación continua y un crecimiento sostenible a largo plazo, reforzando nuestra posición como líder del sector.”

LA FUERZA DE TRES: CUANDO ESTRATEGIA, MARCA Y CULTURA SE UNEN

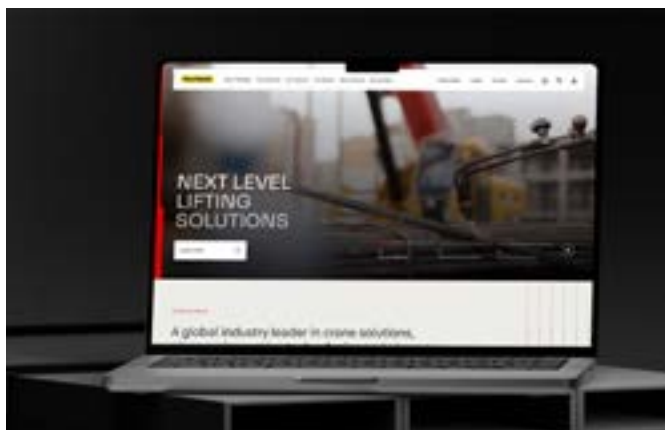
La nueva imagen de marca está estrechamente vinculada a la Estrategia 2030+ y a la cultura corporativa de PALFINGER. En particular, el programa estratégico “Lifting Brand & Culture” es un motor clave para construir una marca sólida, fomentar una mentalidad compartida y garantizar la excelencia operativa mediante procesos y estructuras armonizados en todos los mercados y funciones.

El desarrollo de la nueva imagen de marca se basa en los valores de PALFINGER: liderazgo, claridad y pasión, y expresa la promesa de la compañía de ofrecer excelencia para toda la vida. Un patrón gráfico con líneas ascendentes simboliza ambición, progreso y

movimiento vertical. Una tipografía de nuevo desarrollo refleja el ADN de ingeniería de PALFINGER. Una paleta de colores refinada, imágenes dinámicas y un logotipo modernizado crean una experiencia de marca clara y premium en todos los puntos de contacto.

“A medida que avanzan nuestra estrategia y nuestra cultura, estamos afinando la forma en que PALFINGER se presenta al mundo. La nueva imagen de marca crea una identidad sólida: una que ayuda al público a comprender quiénes somos, qué hacemos y por





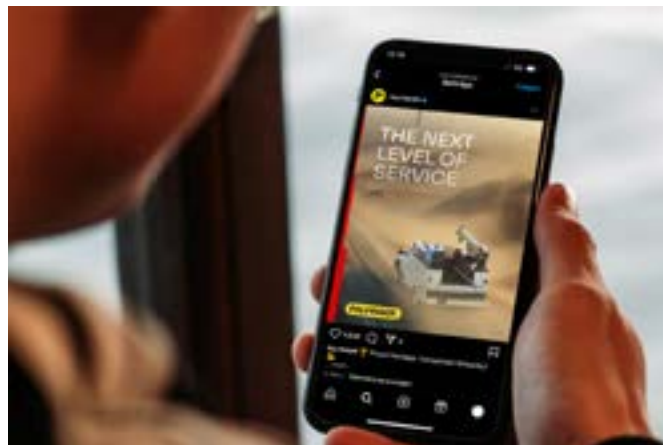
qué es importante”, afirma Armin Schlamp, vicepresidente de Marketing y Comunicación Global de PALFINGER.

UNA WEB GLOBAL, UNA SOLA EXPERIENCIA DE MARCA

Un hito importante es el lanzamiento de la nueva página web www.palfinger.com. En ella, PALFINGER unifica sus sitios web específicos por país y producto en una única plataforma global. Los visitantes se benefician de una experiencia global coherente y de alta calidad, con toda la información sobre productos, soluciones, servicios,

temas corporativos, relaciones con inversores y carreras profesionales reunida cómodamente en un solo lugar.

“Nuestra nueva imagen de marca hace visible lo que impulsa a PALFINGER: la ambición de dar forma al futuro de nuestro sector. Marca un paso firme hacia una marca más premium y orientada a la tecnología, y refleja la mentalidad que guía nuestra transformación. De este modo, la excelencia para toda la vida se convierte en algo que se puede ver y experimentar en cada punto de contacto”, explica Armin Schlamp.



Palfinger regresa al índice ATX tras un sólido desempeño

El Comité del Índice de la Bolsa de Viena decidió hoy incluir a PALFINGER AG en el Austrian Traded Index (ATX). El regreso de la empresa al índice ATX refleja el exitoso desarrollo de la acción de PALFINGER en los últimos años. En 2025, el precio de la acción de PALFINGER AG aumentó alrededor de un 70 %, mientras que el volumen de negociación en la Bolsa de Viena se multiplicó.

EL AÑO 2025 ESTUVO MARCADO POR DOS HITOS CLAVE:

En agosto, PALFINGER vendió acciones propias que tenía en cartera (treasury shares) y obtuvo 100 millones de euros con esa operación. Como resultado, aumentó el free float (acciones disponibles para el público en el mercado) hasta el 43,8 % del total de acciones de la empresa.

Y en septiembre, la empresa presentó su nueva Estrategia 2030+, con la cual PALFINGER ha establecido el rumbo para un crecimiento futuro sostenible y rentable.

“La inclusión en el índice ATX confirma que PALFINGER ha sido durante mucho tiempo una de las principales empresas industriales de Austria, con una fuerte capacidad de innovación global y un sólido crecimiento”, afirma Andreas Klauser,



CEO de PALFINGER AG.

“Tras un exitoso 2025, el regreso al índice principal después de 16 años también es un reconocimiento al rumbo sostenible que nuestros equipos están siguiendo en todo el mundo.”

Con este paso, PALFINGER gana mayor visibilidad en el mercado de capitales. Nuevos inversores —especialmente fondos que siguen el índice ATX o que invierten principalmente en acciones del ATX— fortalecerán en el futuro el volumen de negociación de la acción y su presencia internacional.

“La inclusión en el índice ATX es una prueba más de nuestro exitoso trabajo en el mercado de capitales y de la confianza que nuestros inversores depositan en nosotros”, explica Felix Strohbichler, CFO de PALFINGER AG.

“Tras la exitosa colocación de acciones propias, seguimos centrados en mantener un alto nivel de transparencia y cercanía con el mercado de capitales.”

El ajuste del índice entrará en vigor el 23 de marzo de 2026. A partir de esa fecha, la acción de PALFINGER se incluirá en el ATX y se integrará en los productos de índices austriacos e internacionales relacionados.

De este modo, PALFINGER pasa a formar parte de las 20 principales empresas cotizadas de Austria.

Ática Partners Meeting 2026: visión estratégica, cultura del esfuerzo y una hoja de ruta común

El Ática Partners Meeting 2026, celebrado en Valencia, volvió a consolidarse como un espacio clave para el análisis estratégico, el intercambio de conocimiento y la construcción de una visión compartida dentro del ecosistema ÁTICA. En esta edición participaron 186 invitados, entre los que se encontraban 108 asociados pertenecientes a 52 empresas socias y 52 representantes de 25 compañías proveedoras, reafirmando el APM como uno de los encuentros más relevantes de la red.



Antes de abordar los contenidos del evento, la organización quiso reconocer el compromiso de todos los que hicieron posible estas jornadas: asistentes, ponentes y premiados. También se destacó la hospitalidad de Marcos Blasco y de todo el equipo de Europea de Carretillas por su acogida en Valencia, así como la dedicación del equipo de ÁTICA que, liderado por Mónica y Carmen, cuidó cada detalle de la preparación y ejecución del encuentro.



INCORPORACIÓN ESTRATÉGICA Y CONTINUIDAD GENERACIONAL

Durante el evento se presentó oficialmente a Miguel Vergel, quien se incorpora a ÁTICA como Adjunto a la Dirección General y Director de Nuevos Proyectos. Su llegada supone un paso firme en el proceso de relevo generacional de la Central, reforzando la continuidad del proyecto y garantizando su sostenibilidad a largo plazo, con una transición ordenada hacia las futuras generaciones.



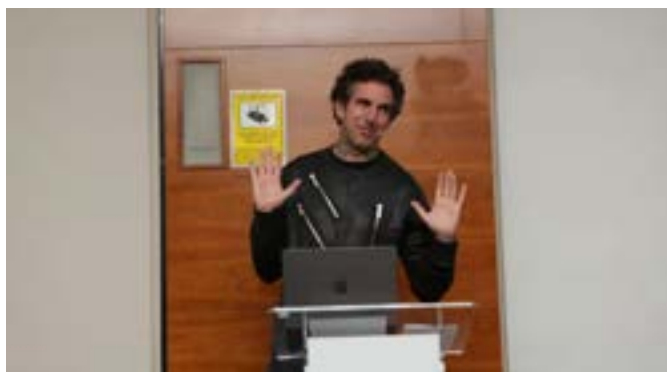
Miguel Vergel

INSPIRACIÓN, LÍMITES Y APRENDIZAJE COMPARTIDO

El bloque de ponencias estuvo marcado por reflexiones en torno a la superación personal y la gestión de los propios límites. Alex Roca y Josef Ajram compartieron experiencias vitales y profesionales muy diferentes, aunque coincidentes en una idea central: el progreso es posible desde cualquier punto de partida cuando se combinan esfuerzo, disciplina y determinación. En ambos casos, el deporte actuó como base de una filosofía posteriormente trasladada al ámbito empresarial.



Alex Roca



Josef Ajram

Por su parte, Jon Angulo aportó una visión complementaria al recordar que los límites existen y deben ser identificados.



Jon Angulo

Emprender y liderar implica reconocer condicionantes y aplicar sentido común, experiencia y rigor. No siempre se trata de descubrir nuevas fórmulas, sino de aplicar correctamente principios ya conocidos.

CULTURA DEL ESFUERZO Y REFERENCIAS INTERNACIONALES

Uno de los ejes centrales del encuentro fue la reflexión sobre la cultura del esfuerzo. Se analizaron ejemplos de países que, partiendo de contextos históricamente complejos, han logrado convertirse en referentes económicos y tecnológicos. Casos como China o Singapur evidencian la importancia de la educación, la meritocracia, la tolerancia al error y la preparación constante como motores de competitividad. Esta perspectiva invita a revisar el rumbo de los modelos occidentales y a recuperar valores esenciales para competir en entornos cada vez más exigentes.

LUXURIZACIÓN, DIFERENCIACIÓN Y PERTENENCIA

En este contexto, ÁTICA presentó su hoja de ruta estratégica basada en un proceso de luxurización y rebranding. El objetivo es posicionarse como una “isla” u “oasis” dentro de sus sectores de actividad, incrementando el valor percibido, fortaleciendo la diferenciación y aumentando la fidelización de clientes y colaboradores.

La meta es consolidar a los asociados “platino” como empresas de referencia, tanto por su excelencia técnica como por su responsabilidad social. Se trata de compañías que pasen de ser simplemente elegidas a convertirse en deseadas, actuando como motor del conjunto de la red.

Este proceso, previsto para desarrollarse durante algo más de un año, implicará a asociados, proveedores y a la propia Central, apoyándose

en cuatro pilares fundamentales:

- Transformar la narrativa
- Elevar la experiencia
- Generar exclusividad simbólica
- Construir un sólido sentimiento de pertenencia

PRODUCTO, TECNOLOGÍA Y NUEVAS SOLUCIONES

En el ámbito tecnológico y de producto, el encuentro abordó dos grandes tendencias: la electrificación transversal de la maquinaria y la automatización, con especial foco en los sistemas AGV y AMR. También se analizó el crecimiento de fabricantes asiáticos y la evolución de la percepción del producto chino en Europa.

Entre las principales novedades presentadas destacaron:

- Las nuevas series PRO
- La nueva gama de manipuladores telescópicos, prevista para abril
- Las nuevas máquinas de suelo de Krukowiak
- El futuro almacén automático en Talavera (DASP)
- El power pack Roy Pow (PC15KT)
- La nueva aplicación de inteligencia artificial para WhatsApp, Argos

ACTIVACIÓN Y CRECIMIENTO SOSTENIBLE

Más allá del contenido técnico, el mensaje principal del Ática Partners Meeting 2026 fue claro: es momento de pasar a la acción. Frente a la incertidumbre, la propuesta es impulsar el crecimiento colectivo, generar valor y fomentar el protagonismo compartido.

Desde su creación, ÁTICA ha mantenido una trayectoria ascendente y se ha fijado como objetivo duplicar su tamaño en los próximos cuatro años. Esta expansión se apoyará en un equilibrio de riesgos y en la reducción progresiva del peso del negocio de carretillas hasta un máximo del 50%, gracias al desarrollo de las áreas agrícola y de construcción.

VIAJES ESTRATÉGICOS Y APERTURA INTERNACIONAL

El encuentro también sirvió para anunciar dos viajes estratégicos. El primero será una expedición a China en noviembre, con visitas a fábricas de EP, Everun y Vanse en ciudades como Pekín, Qingdao, Xiangyang y Jining, con el propósito de profundizar en la cultura empresarial local y en sus procesos productivos. El segundo será un viaje a Italia para conocer la fábrica de Bolzoni.

Estas iniciativas fortalecen la relación entre asociados, Central y proveedores, al tiempo que promueven el aprendizaje técnico y la mejora continua.

PREMIOS Y RECONOCIMIENTOS

Uno de los momentos más destacados fue la entrega de premios y reconocimientos, con los que ÁTICA puso en valor el esfuerzo, la trayectoria y el compromiso de empresas y profesionales de la red.

En la categoría Asociado del Año – Carretillas fueron distinguidos Carretillas Carode y Lincarr con el primer puesto, y Grupo Pegamo con el segundo.



1º Carretillas Carode



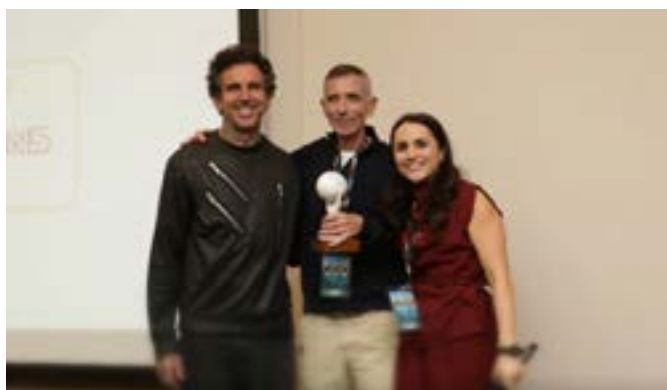
1º Lincarr



2º Grupo Pegamo

En el ámbito agrícola, el primer premio recayó en Agrícola Salinero y el segundo en Berro-Bide.

Moltrans fue reconocido como Proveedor del Año, seguido por Reddot.



1º Moltrans



2º Reddot

En Talento Joven del Año se premió a Alexa Blasco y Marco Blasco, mientras que Carlos Moldes (Moltrans) recibió el reconocimiento a la Trayectoria Profesional.



Alexa Blasco y Marco Blasco



Carlos Moldes (Moltrans)

Europea de Carretillas fue distinguida como Asociado MB del Año.



Europea de Carretillas

En el Club de las 100 se reconoció a Grupo PEGAMO, Grupo Infical, Carretillas CARODE y Europea de Carretillas.



Grupo Pegamo



Grupo Infical



Carretillas Carode



Europea de Carretillas

El premio a Vendedor MB del Año fue para Eduardo Rodríguez (CARODE).



Eduardo Rodríguez (Carode)

Asimismo, recibieron la insignia de los diez años Caeltu, Carode, JCD, Setegar y Chavanel, además de Samuel Fernández y Roberto Cid por parte de la Central.



JCD



Chavanel



Carode

MIRANDO HACIA 2028

El Ática Partners Meeting 2026 concluyó con un anuncio orientado al futuro: la próxima edición se celebrará en febrero de 2028 en Portugal. Un nuevo escenario para seguir fortaleciendo la red, consolidando la visión compartida y construyendo el futuro de forma conjunta.

Los SPMT de Cometto convierten las visiones en realidad

Un plan claro, conceptos bien pensados y una tecnología fiable son claves para convertir una visión en realidad cuando se trata del transporte de puentes. Eric Reichmann, apoderado de Schares, confía desde hace muchos años en los SPMT de Cometto para este tipo de proyectos. La renovación de un puente ferroviario de 120 años de antigüedad en Herten se completó una vez más con éxito.

La flota de Cometto en Schares se ha desarrollado bajo el liderazgo de Eric Reichmann desde 2021. «Ya entonces tenía la clara ambición de transportar e instalar puentes con nuestros transportadores modulares autopropulsados en el futuro», afirma Joachim Kolb, director de ventas de Cometto. «Esta visión se hizo realidad rápidamente: a día de hoy, Schares ya ha transportado más de 40 puentes hasta su destino utilizando nuestra tecnología SPMT». Uno de los proyectos más recientes es la renovación del puente ferroviario de doble vía en Herten, Renania del Norte-Westfalia, un enlace clave en la conexión este-oeste de la región del Ruhr.

LOS SPMT DE COMETTO COMO AYUDANTES CLAVE

Para mantener el periodo de cierre lo más corto posible, el fabricante de puentes Eiffage Infra-West GmbH prefabricó las nuevas estructuras cerca del lugar de instalación. Hubo que mover varias piezas prefabricadas y segmentos de puente, incluidos dos elementos principales de 1.000 toneladas cada uno. «Para llevar a cabo el proyecto en su conjunto, transportamos los equipos de desplazamiento y elevación hasta la obra en 22 camiones», explica Jan van der Linde, responsable de división en Schares.

En la obra se montaron dos combinaciones de 6 ejes en configuración de 4 filas para los muros de contención y una combinación de 14 ejes en configuración de 6 filas para el propio puente. En total se utilizaron 66 ejes y cuatro unidades de potencia (Power Pack Units). Debido a la estrecha entrada entre los



apoyos del puente, no fue posible montar las unidades de potencia en la parte frontal de la gran combinación. «Como solución práctica, las colocamos sobre la plataforma de carga de los SPMT de Cometto», explica Jan van der Linde. Además, dos grandes grúas Liebherr trabajaron en la obra junto a los SPMT.

POSICIONAMIENTO MILIMÉTRICO DE 1.000 TONELADAS

Poco antes de alcanzar la posición final, un topógrafo supervisó la alineación y dio instrucciones precisas para el punto exacto de colocación. «Una vez que el puente se asienta, se queda para siempre», afirma Jan van der Linde. «Gracias a la posibilidad de ajustar con precisión la potencia de los Power Packs de Cometto mediante el potenciómetro,

se pueden realizar maniobras de desplazamiento extremadamente precisas, con exactitud milimétrica, incluso con cargas tan pesadas». Gracias a la estrecha colaboración entre todas las partes implicadas, el proyecto se completó con éxito y antes de lo previsto, lo que permitió reanudar el tráfico ferroviario a tiempo.



ESTA publica un nuevo documento sobre movilidad militar a medida que crece el impulso para la acción

ESTA ha publicado un nuevo documento de posición sobre movilidad militar con el fin de presionar a Bruselas para que cumpla su promesa de establecer regulaciones comunes y eficientes para el transporte pesado, tanto para uso militar como industrial.



El documento respalda firmemente el Paquete de Movilidad Militar publicado recientemente por la UE, pero contiene recomendaciones sobre cómo mejorarlo aún más y garantizar que las medidas sean operativamente prácticas.

El documento de posición fue enviado a los representantes de la DG Move, del Parlamento Europeo y del Consejo la semana pasada.

ESTA afirmó que acoge con especial satisfacción la inclusión de los operadores de transporte civil anormal por carretera en el Paquete; las nuevas disposiciones de transporte propuestas, como un procedimiento de permisos estándar y los plazos cortos para los procedimientos ad hoc.

Pero la ESTA también ha subrayado que los responsables europeos deberían finalizar al mismo tiempo la revisión de la Directiva sobre pesos y dimensiones e introducir una mayor armonización de las normas sobre transporte anormal.

El director de ESTA, Ton Klijn, dijo: “Hemos escrito a nuestros miembros pidiéndoles que

compartan el documento de posición con sus propias autoridades nacionales, reguladores y políticos mientras tratamos de garantizar que esta oportunidad no se pierda, ya que las reformas son esenciales para el éxito industrial y la seguridad militar de Europa”.

El documento de posición de ESTA vuelve a destacar la importancia del transporte civil anormal para la movilidad militar. Afirma: «El transporte de equipo militar pesado y de gran tamaño depende de operadores civiles y grúas móviles. Las soluciones limitadas a activos puramente militares no funcionarán en la práctica».

El documento pide:

- Permisos de transporte militar rápidos, predecibles y armonizados dentro de un único marco de la UE
- Las exenciones específicas para los operadores civiles son fundamentales en situaciones de crisis, como la exención de las prohibiciones de tráfico, las restricciones de cabotaje y las normas ambientales.
- Las normas sobre tiempos de conducción y descanso deberán ser flexibles y aplicables en situaciones de emergencia.
- Aumento de la inversión en infraestructura de doble uso.
- Las infraestructuras críticas deberán estar claramente marcadas indicando una capacidad de transporte anormal.

El documento también pide claridad jurídica para las empresas de transporte civil y sus operadores y que la experiencia civil se integre en los órganos de gobernanza como los

Coordinadores Nacionales para el Transporte Militar Transfronterizo y el Grupo de Transporte de Movilidad Militar.

El Paquete de Movilidad Militar está siendo debatido actualmente en el Parlamento Europeo y el Consejo antes de entrar en las negociaciones del trío entre el Parlamento, el Consejo y la Comisión Europea.

El objetivo de las negociaciones a tres bandas es alcanzar un acuerdo sobre la nueva legislación de la UE con mayor rapidez, resolviendo las diferencias antes de que finalicen las lecturas legislativas formales. Cada institución presenta las enmiendas que desea proponer y las conversaciones tendrán como objetivo acordar un texto único de compromiso que posteriormente pueda ser aprobado formalmente por el Parlamento y el Consejo.

Klijn añadió: «Este trabajo es sumamente importante y esperamos que todos los involucrados comprendan su urgencia. ESTA seguirá abogando activamente por finalizar el trabajo sobre el Paquete de Movilidad Militar lo antes posible, a más tardar a finales de este año».

Ya se están realizando trabajos en algunos proyectos de infraestructura de transporte de doble uso como parte del Mecanismo Conectar Europa (MEC).

El documento de posición completo se encuentra en la sección de Biblioteca pública del sitio web de ESTA, en la sección de Transporte.

Automatizando las obras con JLG ClearSky Smart Fleet: la nueva era de la conectividad inteligente en las flotas de alquiler

Las obras actuales exigen más que nunca: plazos ajustados, equipos dispersos, alta rotación de operadores y una presión creciente para hacer más con menos recursos. En este contexto, la telemática tradicional ya no basta. Las empresas de alquiler necesitan soluciones capaces de conectar, entender y gestionar su flota en tiempo real... e incluso interactuar con ella.



Ante esta realidad, JLG ha dado un salto cualitativo con ClearSky Smart Fleet, la primera plataforma IoT verdaderamente bidireccional del sector, diseñada desde cero para automatizar procesos, reducir tareas manuales y mejorar la productividad tanto en obra como en las bases de alquiler.

Con casi 100.000 unidades conectadas en todo el mundo, ClearSky Smart Fleet no es solo un sistema telemático: es una plataforma viva, en constante evolución, que incrementa su valor con cada actualización.

INTERACTIVIDAD BIDIRECCIONAL: UN NUEVO ESTÁNDAR EN GESTIÓN DE FLOTAS

La gran revolución de ClearSky Smart Fleet es su capacidad bidireccional. No se limita a enviar datos al gestor: permite interactuar con la máquina incluso estando apagada, facilitando acciones remotas que antes requerían desplazamientos, tiempo y mano de obra especializada.

JLG integrará esta capacidad como equipamiento estándar en la mayoría de sus equipos, incorporando una única baliza inteligente que combina analizador digital, telemática avanzada y funciones de productividad (hasta 25 capacidades distintas).



Para las empresas de alquiler, esto supone:

- Menos desplazamientos a obra para tareas básicas.
- Menos errores humanos.
- Máquinas más disponibles, mejor mantenidas y más fáciles de localizar.
- Procesos operativos más automatizados y conectados.

INNOVACIONES CLAVE DEL WHITEPAPER DE JLG

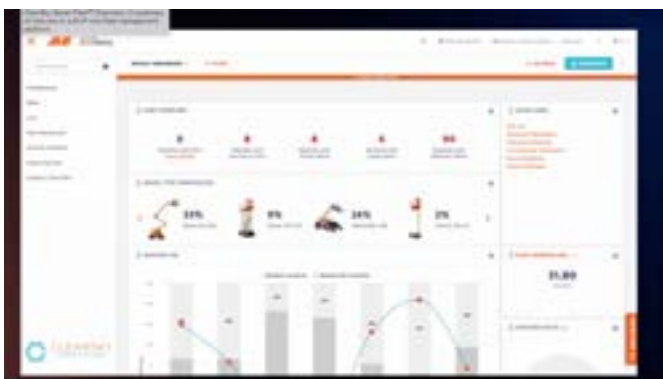
A continuación se destacan las funciones más relevantes para los gestores de flotas y los equipos de mantenimiento.

1. Redes de obra automatizadas

ClearSky Smart Fleet sustituye la geovalla manual por una red de malla Bluetooth autoformada.

Ventajas directas para la empresa de alquiler:

- Las máquinas se unen o salen automáticamente de la red al llegar o abandonar la obra.
- Se obtiene visibilidad instantánea del estado y la ubicación del equipo.





- Se simplifica el seguimiento de máquinas distribuidas entre diferentes delegaciones o proyectos.
- Se eliminan horas de configuración manual.

2. Control de acceso digital

Ya no hacen falta llaves físicas ni teclados de acceso.

Los gestores pueden:

- Habilitar o restringir el uso de la máquina desde la app o el portal web.
- Aplicar modos como: sin restricciones, bloqueo, avance lento o transporte.
- Estandarizar los permisos para toda la flota.

Para las empresas de alquiler: mayor seguridad, menos uso no autorizado y reducción de daños por manipulaciones indebidas.

3. Actualizaciones de software por aire (OTA)

Las actualizaciones remotas permiten:

- Actualizar varias máquinas simultáneamente desde el móvil o el portal web.
- Tiempos de instalación inferiores a 30 minutos.
- Restauración automática de la configuración previa.

Esto libera a los técnicos para tareas de mayor valor y reduce el tiempo en obra.

4. Localización por elevación

Gracias a sensores barométricos, el sistema detecta la posición vertical de un equipo dentro de un edificio o estructura de varios niveles.

Resultado:

- Se eliminan horas diarias de búsqueda de máquinas.
- Se mejora la coordinación entre equipos.
- Se reduce la inactividad por pérdida o desubicación del equipo.

CAPACIDADES INTELIGENTES: UNA PLATAFORMA PREPARADA PARA EL FUTURO

ClearSky Smart Fleet no es una herramienta estática. Es una plataforma de conectividad en constante crecimiento que añade nuevas funciones sin necesidad de modificaciones, sin coste adicional y sin tiempo de inactividad.

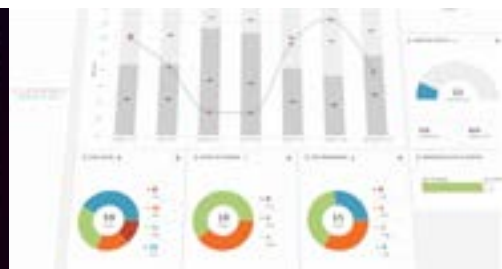
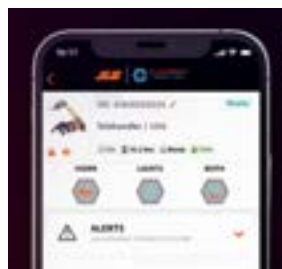
Cada suscripción gana valor con el tiempo.

APP MÓVIL CLEARSKY SMART FLEET: PRODUCTIVIDAD EN LA MANO

Desarrollada para un uso móvil real incluso sin datos o Wi-Fi disponibles (con limitaciones), la app ofrece funciones que reducen trabajo manual y aceleran tareas diarias:

Funciones destacadas

- Buscar mi máquina: activa señales visuales y sonoras en la baliza para localizar la unidad en segundos.
- Analizador digital: diagnósticos inalámbricos sin necesidad del analizador portátil JLG.
- Lector analizador digital: resume configuración, diagnósticos y fallos en un único documento descargable.
- Información técnica inmediata: acceso a manuales, esquemas y guías de servicio.
- Estado de la máquina por color: encendido, nivel de batería, DTC



activos, combustible, etc.

- Control de acceso digital: gestionable desde la app o el portal.

PORTAL WEB: VISIBILIDAD TOTAL Y GESTIÓN AVANZADA

El portal ClearSky Smart Fleet ofrece navegación clara y datos profundos para operar flotas de cualquier tamaño.

Funciones destacadas

- Tablero dinámico con widgets personalizables y filtros potentes.
- Datos específicos por número de serie: esquemas interactivos, manuales, información de piezas y artículos técnicos.
- Filtros persistentes: los criterios se mantienen en toda la navegación.
- Exportación directa de informes: PDF u hojas de cálculo.
- Acceso único a través de Online Express para gestionar flota, pedidos de piezas y soporte técnico en un solo entorno.

INTEGRACIÓN API MEJORADA PARA FLOTAS MIXTAS

Las empresas de alquiler que ya usan plataformas telemáticas internas pueden integrar ClearSky Smart Fleet fácilmente mediante su API optimizada.

La API ofrece:

- Más de 35 puntos de datos únicos.
- Datos detallados hasta el nivel fractal de horas de máquina.
- Posibilidad de integrarlo en ERP, portales personalizados o visualizadores propios.

Esto permite centralizar la toma de decisiones y gestionar flotas mixtas con mayor precisión.

UN CAMINO REAL HACIA OBRAS AUTOMATIZADAS

Para los alquiladores, ClearSky Smart Fleet no es solo una mejora tecnológica: es una forma de operar más eficiente, segura y rentable.

Permite:

- Reducir desplazamientos innecesarios.
- Evitar errores humanos.
- Automatizar tareas críticas.
- Optimizar la utilización del equipo.
- Mejorar la comunicación con clientes y operarios.

En un sector cada vez más competitivo, ClearSky Smart Fleet se presenta como una solución escalable y preparada para futuro, capaz de acompañar el crecimiento digital de cualquier empresa de alquiler.



Inoxtruck lleva a LogiMAT 2026 su especialización en soluciones higienizables 100% inox y busca nuevos distribuidores

Inoxtruck, el área especializada en soluciones 100% acero inoxidable de ULMA Lifting Solutions, participará en LogiMAT 2026 con un objetivo claro: reforzar su posicionamiento internacional en sectores de alta exigencia higiénica y ampliar su red de distribución en mercados estratégicos.

La compañía estará presente en Stuttgart del 24 al 26 de marzo, en el Hall 5 | Stand 5A31, donde mostrará su propuesta de valor para entornos en los que la higiene no es un requisito añadido, sino una condición operativa esencial.

Inoxtruck diseña y fabrica equipos de mantenimiento 100% inoxidables orientados a la industria alimentaria, farmacéutica, biotecnológica y a entornos de salas blancas. Sectores donde el lavado intensivo con agua y productos químicos forma parte del proceso productivo y donde la resistencia a la corrosión, la facilidad de limpieza y la ergonomía del operario influyen directamente en la productividad y en la seguridad del proceso.

El diseño higienizable es el eje diferencial de la gama: estructuras abiertas, rodamientos sellados, ausencia de puntos de engrase en articulaciones críticas y cableado protegido. Esta arquitectura permite acortar los tiempos de limpieza, reducir el riesgo microbiológico y prolongar la vida útil del equipo en entornos altamente regulados.

La ergonomía es otro de los pilares del desarrollo de producto. Los equipos están concebidos para reducir el esfuerzo físico del operario, mejorar la accesibilidad y favorecer una manipulación más segura, con impacto directo en la reducción de la fatiga y en la productividad por turno.



Como parte de ULMA Lifting Solutions, uno de los negocios industriales del Grupo ULMA, Inoxtruck combina especialización técnica con capacidad industrial, ingeniería de producto y soporte internacional. La propuesta se articula bajo un modelo de solución completa que integra equipo, servicio, recambios y financiación.

Actualmente, la red internacional supera los 100 distribuidores, con presencia en cerca de 40 países y ventas en más de 50 mercados. Aproximadamente el 60% de la actividad corresponde a exportación, reflejo de su clara vocación internacional. Desde 2024, la filial en Pensilvania (EE. UU.) refuerza la dis-

ponibilidad de producto y el soporte a la red en Norteamérica.

En LogiMAT 2026, Inoxtruck aprovechará su presencia en el Hall 5 | Stand 5A31, para mantener encuentros con empresas interesadas en incorporarse a su red de distribución, especialmente en mercados regulados donde la exigencia sanitaria es creciente.

La compañía busca partners con conocimiento técnico, orientación a servicio y capacidad para acompañar a clientes industriales en procesos de mejora de higiene, ergonomía y sostenibilidad.



JLG amplía su presencia en Oriente Medio con un nuevo centro regional de inventario y distribución en Dubái

JLG Industries, Inc., una empresa de Oshkosh Corporation [NYSE:OSK] y uno de los principales fabricantes mundiales de plataformas elevadoras móviles de trabajo (MEWP) y manipuladores telescópicos, ha anunciado la apertura de un centro regional en Dubái. Las nuevas máquinas estarán ahora almacenadas más cerca de los clientes en Oriente Medio, lo que permitirá mejorar la disponibilidad y reducir los tiempos de entrega.

El centro abrió oficialmente a finales de enero y su inauguración contó con la presencia del Presidente de JLG, Mahesh Narang, en su primera visita a la región, junto con el Director de Ventas para MEA y Turquía, Mohamad Lakis, así como clientes y socios importantes. El evento demostró la importancia estratégica de Oriente Medio dentro de las operaciones globales de JLG.

RESPONDIENDO A LAS NECESIDADES DEL MERCADO

Este nuevo desarrollo refuerza la capacidad de respuesta del fabricante al mercado, así como la resiliencia de su cadena de suministro. Sus clientes se beneficiarán de entregas significativamente más rápidas y niveles de servicio mejorados, algo esencial para empresas que trabajan en entornos dinámicos y basados en proyectos.



De izquierda a derecha: Mohamad El Lakis, Director de Ventas de JLG – MEA y Turquía, y Mahesh Narang, Presidente de JLG, en las nuevas instalaciones en Dubái.

“Esta instalación demuestra nuestra capacidad de escuchar las necesidades de nues-

tros clientes y responder con una solución”, afirma Mohamad.

“Solicitaron tiempos de entrega más cortos, y ahora podremos entregar las máquinas mucho más rápido desde el nuevo centro en Dubái que desde la fábrica: en cuestión de días en lugar de semanas.”

Mahesh añadió:

“Estamos encantados de anunciar la apertura de esta nueva ubicación, ya que mejora nuestra capacidad para apoyar a nuestros clientes en todo Oriente Medio acercando nuestros productos al mercado. También nos ayudará a fortalecer nuestras alianzas y aumentar la presencia de nuestra marca en esta importante región.”

Gama de palas Magni TH: accesorios versátiles para todos los sectores de aplicación

La gama de palas Magni TH son una solución fiable y de alto rendimiento, diseñada para ampliar la funcionalidad de los manipuladores telescópicos y satisfacer las necesidades de una amplia variedad de sectores de aplicación. Desarrollados para garantizar robustez, precisión y continuidad operativa, estos accesorios destacan por su elevada calidad de fabricación y su perfecta integración con las máquinas Magni TH.

SECTORES DE APLICACIÓN

Los cucharones Magni TH se utilizan en múltiples entornos de trabajo, entre ellos:

- Construcción e infraestructuras, para la manipulación de materiales sueltos como arena, grava y escombros
- Industria y logística, para operaciones de carga, descarga y manipulación de materiales
- Agricultura, para el movimiento de productos agrícolas, piensos y materiales orgánicos
- Servicios medioambientales, para tareas de limpieza, mantenimiento y gestión de residuos

ESPECIFICACIONES TÉCNICAS Y CONFIGURACIONES

La gama de palas Magni TH está disponible en diferentes capacidades y anchuras para

adaptarse a distintos modelos de manipuladores telescópicos y a requisitos operativos específicos. Su estructura de acero de alta resistencia garantiza una gran durabilidad incluso en condiciones de trabajo exigentes, mientras que la geometría del cucharón está diseñada para optimizar la carga y descarga del material, aumentando la productividad global.

Entre sus principales características destacan:

- Alta capacidad de carga
- Compatibilidad con sistemas de acoplamiento rápido
- Distribución óptima del peso
- Facilidad de instalación y manejo

MÁXIMA VERSATILIDAD OPERATIVA

Gracias a su diseño modular y a su perfecta integración con los manipuladores tele-

scópicos Magni TH, los cucharones permiten transformar rápidamente la máquina en una herramienta multifuncional, reduciendo los tiempos de inactividad y aumentando la eficiencia en obra. Un accesorio imprescindible para operadores que buscan flexibilidad, fiabilidad y alto rendimiento en cualquier entorno de trabajo.



TII Kamag pone la generación 101 en la vía eléctrica: el nuevo Kamag ePM 101

Con el KAMAG ePrecisionMover 101 (ePM 101), TII KAMAG lanza la próxima generación de su transportador eléctrico de cajas móviles. El vehículo combina las ventajas de la nueva generación de vehículos 101 con un potente sistema de propulsión eléctrica, marcando un paso importante en el desarrollo de soluciones logísticas libres de emisiones.



Visualización del KAMAG ePM 101 con cabina de nuevo diseño en operación en un patio logístico.

“Con el KAMAG ePM 101, transferimos de forma consistente las fortalezas de nuestra nueva generación de vehículos 101 a la tecnología de propulsión eléctrica. Nuestros clientes se benefician de la precisión y ergonomía habituales, combinadas con las ventajas de una operación localmente libre de emisiones”, afirma Godehard Eidenhammer, Head of Sales Logistics Vehicles. La serie KAMAG PM fue desarrollada específicamente para la manipulación precisa de cajas móviles en patios con altas tasas de movimiento. La generación 101 introduce una amplia gama de mejoras adicionales en el concepto del vehículo. Como variante eléctrica de esta nueva generación, el ePM 101 permite una operación libre de emisiones en el uso diario, al mismo tiempo que reduce los costes operativos. Gracias a su control de conducción preciso, el vehículo ofrece un rendimiento dinámico, alta eficiencia y bajos niveles de ruido. Al mismo tiempo, la electrificación ayuda a las empresas a alcanzar sus objetivos de sostenibilidad y a mejorar de forma sostenible el balance de CO₂ de las operaciones de transporte interno en planta.

ERGONOMÍA Y FACILIDAD DE USO EN EL CENTRO DE ATENCIÓN

TII KAMAG pone especial énfasis en la ergonomía y el confort del operador. La cabina del ePM 101 sigue el concepto de diseño y operación del fabricante desarrollado específicamente para la generación 101, ofreciendo un interior espacioso y un panel de control claramente organizado con pantalla digital. Todos los mandos están posicionados de forma

lógica y son intuitivos de usar. Una posición mejorada del asiento y de los pedales, junto con una visibilidad panorámica optimizada, garantizan un entorno de trabajo cómodo y seguro, incluso durante turnos largos. Esto se complementa con una amplia gama de características de seguridad, que incluyen iluminación conforme a la normativa ECE, espejos exteriores eléctricos, ajustables y calefactados, espejos gran angular y retrovisores calefactados, así como una mejor visibilidad de las patas de apoyo de las cajas móviles. El diseño de acceso bajo facilita las frecuentes entradas y salidas, mientras que las nuevas persianas parasol ofrecen una protección fiable contra el deslumbramiento y la luz solar.

PROPULSIÓN ELÉCTRICA EFICIENTE CON GESTIÓN AVANZADA DE ENERGÍA

El KAMAG ePM 101 combina un potente sistema de propulsión electromecánico con baterías de iones de litio y una gestión térmica inteligente, garantizando un rendimiento elevado y constante incluso en condiciones de temperatura extremas. El sistema integrado para la cabina y las baterías de alto voltaje permite un control climático eficiente, incluyendo aire acondicionado estacionario para el preacondicionamiento. Esto protege las celdas de la batería, prolonga su vida útil y reduce los tiempos de carga. Dependiendo del perfil operativo, el ePM 101 puede recargarse con hasta 100 kW durante breves periodos de inactividad, garantizando su disponibilidad incluso en operaciones de varios turnos. Gracias a su capacidad de recuperación de ener-



Un completo equipamiento interior garantiza el máximo confort de conducción.

gía durante el frenado, se recupera energía, lo que reduce los costes operativos y aumenta la autonomía. Un moderno sistema de frenado conforme a los estándares europeos de vehículos comerciales también contribuye a la prevención de accidentes.

SOSTENIBILIDAD Y EFICIENCIA DE COSTES COMBINADAS

Además de su operación local libre de emisiones, el KAMAG ePM 101 destaca por sus bajos costes de mantenimiento y operación. La eliminación de componentes de desgaste convencionales como el embrague o la caja de cambios reduce significativamente las necesidades de mantenimiento. El diseño modular también facilita el acceso para el servicio técnico y minimiza los tiempos de inactividad. Con el sistema telemático KAMAG Connect, los operadores pueden acceder a datos relevantes del vehículo, supervisar las condiciones de funcionamiento, realizar diagnósticos remotos y recibir asistencia técnica específica. El ePM 101 cumple así los requisitos clave de las empresas logísticas modernas: combina una alta eficiencia operativa con la creación de valor sostenible y, gracias a su diseño robusto, es ideal para un uso 24/7 en logística de planta y centros de distribución.



Los ciclos de carga rápida permiten una implementación eficiente en operaciones con múltiples turnos.

SRR 2026 consolida su crecimiento y refuerza el compromiso del sector del reciclaje

La Feria Internacional de la Recuperación y el Reciclado avanza con mayor participación y un impulso clave de los SCRAP en un contexto nacional que exige acelerar el cumplimiento de los objetivos europeos.

IFEMA MADRID celebró la segunda reunión del Comité Organizador de la Feria Internacional de la Recuperación y el Reciclado (SRR), cuya próxima edición tendrá lugar del 9 al 11 de junio de 2026. El comité, integrado por Rafael Pardo (AEDRA); Javier Mejía y Mónica Melero (AENOR); Lucrecia Marín (ANAREVI); Alicia García Franco (FER); Esperanza Hidalgo (REPACAR); Manuel Kindelán (SIGRAUTO) Óscar Hernández (ANARPLA) y Ion Olaeta (GRUPO OTUA), analizó las temáticas más relevantes y los principales desafíos que afrontan actualmente las empresas dedicadas a la recuperación y el reciclaje de residuos.

De esta manera, SRR 2026 avanza con una sólida evolución comercial, reflejada en una alta ocupación de superficie expositiva, que ya alcanza 16.000 m². Esto supone un crecimiento significativo respecto a la edición de 2024. Este impulso se debe, en gran parte, a la incorporación de nuevas empresas expositoras, que representan el 40% del total y aportan el 23% de la superficie comercializada, así como al incremento de espacio solicitado por las entidades que repiten presencia respecto al año anterior.

La feria cuenta actualmente con 100 expositores confirmados, lo que supone un incremento del 31,6% respecto a la edición anterior. Del total, 60 proceden de ediciones previas y 40 participan por primera vez, un dato que confirma el fuerte dinamismo y el



creciente interés del sector. Asimismo, se mantienen los 15 expositores internacionales, con un ligero incremento en línea con la tendencia positiva registrada en 2024.

ESPAÑA ANTE UN RETO CLAVE EN RECICLAJE: RADIOGRAFÍA DEL SECTOR

El contexto en el que se celebra SRR 2026 viene marcado por la consolidación del sector español del reciclaje como un pilar estratégico de la economía circular. Según los datos de la Federación de la Recuperación y el Reciclaje (FER), en 2025, la actividad reunió a más de 5.000 empresas, generó más de 33.000 empleos directos y alcanzó un volumen de negocio superior a los 15.000 millones de euros, equivalente al 1% del PIB nacional. A ello se suma la gestión eficiente de flujos clave como los más de 6 millones de toneladas de chatarra férrea, 1.183.000 to-

neladas de plástico post consumo, 610.278 vehículos fuera de uso y 416.162 toneladas de RAEE recuperados. También destacan las 149.000 toneladas de neumáticos fuera de uso y las más de 243.000 toneladas de envases metálicos reciclados. En conjunto, estas cifras refuerzan el papel del sector como proveedor esencial de materias primas secundarias y motor de empleo verde, competitividad e innovación industrial en España.

LOS SCRAPS TOMAN PROTAGONISMO EN LA NUEVA EDICIÓN DE SRR

Con el objetivo de enriquecer la exposición, la feria subraya este año la participación de varios SCRAPs cuya labor resulta esencial para el correcto funcionamiento del sistema. Estos Sistemas Colectivos de Responsabilidad Ampliada del Productor e encargan de gestionar la recogida y el tratamiento de los diferentes tipos de residuos, permitiendo que los productores cumplan con la normativa vigente sin asumir directamente dicha gestión.

La próxima edición de SRR 2026 volverá a impulsar su crecimiento reforzando su ecosistema y generando sinergias con la Feria Internacional del Urbanismo y el Medio Ambiente (TECMA), Global Mobility Call y SO-CIOCARE, un nuevo proyecto ferial centrado en los cuidados y el bienestar social.

Socage impulsa su expansión global con la creación de Socage India

El Grupo Socage continúa avanzando con firmeza en su estrategia de crecimiento internacional con la puesta en marcha de Socage India, una nueva estructura corporativa que refuerza su presencia en uno de los mercados con mayor proyección a nivel mundial.

Este movimiento supone un nuevo hito dentro del plan de desarrollo global de la compañía, orientado a consolidar una presencia directa en aquellas regiones que presentan mayores oportunidades de crecimiento. La apertura de Socage India no solo amplía el alcance geográfico del grupo, sino que también fortalece su capacidad productiva y operativa en el continente asiático.

Con esta nueva filial, Socage India adquiere un papel estratégico dentro de la organización internacional del grupo, posicionándose como

una de sus principales plataformas de producción y operaciones. Esta estructura permitirá optimizar procesos, mejorar la eficiencia logística y ofrecer un servicio más cercano y competitivo a los clientes de la región.

La creación de Socage India reafirma el compromiso del grupo con la innovación, la internacionalización y el desarrollo sostenible, consolidando su presencia global y sentando las bases para un crecimiento sólido en el mercado asiático.



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: <https://goo.su/nzgar>

Solicita la edición impresa 2025 | PDF: <https://goo.su/J17n>

Ritchie Bros. empieza el 2026 con una estrategia de subastas orientada al mercado

Ritchie Bros., compañía de RB Global, inicia el 2026 con una presencia consolidada en Europa, Oriente Medio y África (EMEA), junto con una serie de iniciativas diseñadas para ofrecer a los propietarios de equipos mayor flexibilidad, más opciones de venta y un mejor acceso a la demanda internacional.

Este año es el momento de Conseguir Más con Ritchie Bros. Tras un sólido cierre del 2025, la compañía arranca el 2026 con un calendario de subastas más frecuente en toda la región y con la consolidación de las subastas en las instalaciones del vendedor. En conjunto, estas iniciativas reflejan cómo la compañía adapta su marketplace para alinearlo con las necesidades actuales del mercado.

En EMEA, durante el cuarto trimestre de 2025, Ritchie Bros. vendió más de 20.200 lotes, lo que supone un incremento del 21% interanual, con la participación de más de 15.200 postores, un 15,5% más que en 2024. La actividad se mantuvo firme en construcción, agricultura y transporte, lo que confirma tanto la profundidad de la demanda como el alcance internacional del marketplace de Ritchie Bros.

En construcción, la demanda se centró en excavadoras y equipos de manipulación de materiales, con una amplia participación internacional. En agricultura, las subastas registraron un interés especialmente elevado en tractores, con un aumento del 29,4 % en el número de postores respecto al año anterior. En transporte, los activos, incluidos automóviles y cabezas tractoras, mantuvieron una demanda constante por parte de compradores profesionales. En términos generales, la participación fue claramente internacional, con Italia, Francia, España, Alemania, Reino Unido y Emiratos Árabes Unidos entre los países más activos.

En España cerraron el último trimestre del 2025 con un resultado destacado. En noviembre celebraron el 25º aniversario de Ocaña con una subasta récord, la mayor de los últimos seis años, que reunió más de 3.200 lotes y compradores de 55 países. En el marco de esta subasta organizamos además una subasta benéfica a favor del Desafío ELA, con una donación de 60.627,50 EUR gracias a la colaboración de más de 30 empresas y particulares. Los fondos recaudados se destinaron a apoyar la investigación y el trabajo que desarrolla la Fundación en colaboración con el Hospital Universitario 12 de Octubre, referente en el tratamiento y estudio de la ELA en España.

UN CALENDARIO DE SUBASTAS MÁS FRECUENTE EN EL 2026

Sobre la base de estos resultados, Ritchie Bros. ha reorganizado su calendario de subastas en EMEA para mantener una presencia más constante en el mercado duran-



te todo el año. Si anteriormente los clientes contaban con alrededor de cuatro subastas anuales por región, ahora dispondrán de entre cinco y seis subastas por región, con más oportunidades de compra y venta distribuidas de forma equilibrada en cada trimestre, en lugar de concentrarse en periodos breves.

Este enfoque disminuye el periodo entre ventas y permite a los vendedores responder con mayor rapidez a los cambios en sus flotas. Al mismo tiempo, ofrece a los compradores un acceso más regular a equipos y mayor visibilidad del inventario disponible.

“La demanda ya no se concentra en un número reducido de subastas anuales. Un calendario más frecuente refleja cómo operan hoy nuestros clientes. Ofrece a los vendedores opciones de venta más ágiles y eficaces, mientras que los compradores cuentan con un flujo más constante de equipos y una mayor visibilidad sobre la oferta futura. Mantiene el mercado activo y dinámico durante todo el año”, explica Ghislaine Duijmelings, directora general de Ritchie Bros. Internacional.

LAS SUBASTAS EN LAS INSTALACIONES DEL VENDEDOR CONSOLIDAN RESULTADOS

Las subastas en las instalaciones del vendedor se han consolidado como una solución eficaz para grandes propietarios de flotas que desean vender equipos directamente desde sus propias campas, con el respaldo del alcance internacional de compradores de Ritchie Bros.

En el 2025, Ritchie Bros. celebró cinco subastas en las instalaciones de los clientes en Reino Unido y Francia, con un total de

470 lotes vendidos, incluidos más de 250 en Francia y más de 210 en Reino Unido. La participación de compradores mostró un equilibrio entre demanda regional e internacional: en Francia, el 79 % de los compradores fueron regionales, mientras que en Reino Unido el 48 % fueron internacionales. Estos resultados reflejan la combinación entre inventario local y alcance global.

Para algunos clientes, esta fórmula se ha convertido en la solución que mejor responde a sus necesidades operativas y comerciales.

“Necesitábamos una solución rápida y sencilla. No queríamos pasar meses respondiendo solicitudes ni gestionando negociaciones individuales. Ritchie Bros. lo hizo todo fácil”, añade Mathieu y Laurianne Charpentier, propietarios de una empresa agrícola en Bretaña, Francia.

Otro ejemplo destacado en el primer trimestre del 2026 es la subasta de Plantforce en Reino Unido, celebrada el 21 de enero. Este tipo de evento combina simplicidad operativa para el vendedor con una elevada participación de compradores. La subasta vendió más de 280 equipos usados a 740 postores procedentes de 48 países, entre ellos Reino Unido, Irlanda, Estados Unidos, España y Polonia.

PRINCIPALES SUBASTAS - MARZO 2026

- Subasta de Ocaña – 11 y 12 de marzo
- Subasta de Meppen (Agricultura) – 18 y 19 de marzo
- Subasta de Caorso, Italia – 19 y 20 de marzo
- Subasta en Francia – 24 al 26 de marzo
- Subasta Reino Unido e Irlanda – 25 y 26 de marzo

Los propietarios de maquinaria que deseen vender en el primer trimestre del 2026 pueden ponerse en contacto con los equipos locales de Ritchie Bros. para solicitar una valoración gratuita y analizar la opción de venta más adecuada. Para comprar equipos o conocer las distintas opciones disponibles, visita: rbaction.es.



Palfinger AG demuestra resiliencia y visión: crecimiento mediante eficiencia, un balance sólido y expansión global

PALFINGER AG recuerda uno de los ejercicios fiscales más exitosos de su historia. A pesar de un entorno económico desafiante y muy divergente, la empresa volvió a demostrar su resiliencia y competitividad en 2025. PALFINGER AG logró sólidos resultados empresariales gracias a mejoras de eficiencia, un claro enfoque en los clientes y el servicio, y a inversiones específicas en mercados del futuro. Al mismo tiempo, se desarrolló la nueva estrategia 2030+ “Reach Higher” y se implementaron con éxito medidas de comunicación y ejecución.



RESULTADOS SÓLIDOS Y ESTRUCTURA FINANCIERA SÓLIDA

El año 2025 mostró claramente que PALFINGER AG combina con éxito la rentabilidad y la transformación. Un elevado flujo de caja libre, la reducción de la deuda neta en más de 200 millones de euros y un aumento significativo de la ratio de capital propio subrayan la capacidad sostenible de generación de beneficios de la empresa.

“Estos resultados están impulsados por un equipo excepcionalmente comprometido. Hemos demostrado de forma impresionante que la rentabilidad y la transformación no son contradictorias. Nuestro enfoque en la orientación al cliente, la eficiencia y la innovación nos hace resilientes a largo plazo”, afirmó Andreas Klauser, CEO de PALFINGER AG.

Este sólido desempeño también constituye la base de la continua política de dividendos fiable de PALFINGER AG. El Consejo Ejecutivo y el Consejo de Supervisión propondrán un dividendo de 0,90 euros por acción en la Junta General Anual del 8 de abril de 2026.

FUERTE BASE DE CAPITAL Y CONFIANZA DEL MERCADO

El sólido rendimiento operativo de la empresa en 2025 también se reflejó en la evolución positiva del precio de la acción en el merca-

do bursátil. PALFINGER AG cumplió, y los mercados respondieron con un aumento significativo de la confianza. La exitosa colocación de acciones propias por un volumen de 100 millones de euros fortaleció aún más la base de capital y el balance. La operación, con una demanda muy superior a la oferta, incrementó el free float en un 7,5 %, hasta el 43,8 %, y allanó el camino para el regreso de la empresa al índice ATX de la Bolsa de Viena después de aproximadamente 16 años. Por lo tanto, se espera que la visibilidad de la acción continúe aumentando.

“PALFINGER ha demostrado que la fortaleza operativa y un claro enfoque estratégico generan confianza. La inclusión en el índice ATX es otro paso importante para aumentar el atractivo de nuestras acciones”, subraya Felix Strohbichler, CFO de PALFINGER AG.

PRESENCIA GLOBAL COMO FACTOR DE ÉXITO

La diversificada estructura global de PALFINGER AG volvió a demostrar ser un factor clave de éxito. En Europa, el fuerte desempeño en el sur y el norte del continente respaldó el negocio, mientras que la recuperación del mercado alemán quedó por debajo de las expectativas debido al aplazamiento de inversiones en infraestructuras.

En Norteamérica, nuevas regulaciones arancelarias, en particular la Sección 232, tuvieron un efecto negativo en la demanda y provocaron una disminución de la rentabilidad. América Latina alcanzó un nuevo récord de ingresos a pesar de la incertidumbre económica en Argentina y de una demanda de mercado ligeramente inferior en Brasil. En la región Asia-Pacífico, el desarrollo económico en China se mantuvo moderado, mientras que India se consolidó como un motor de crecimiento.

El negocio marino continuó siendo un pilar fiable de crecimiento con grandes pedidos procedentes de los sectores de la energía eólica offshore y de los cruceros. La región de la CEI, especialmente Rusia, registró descensos significativos en ingresos y beneficios debido a la desaceleración económica.

EXPANSIÓN DEL NEGOCIO GLOBAL DE SERVICIOS

Con “Reach Higher”, PALFINGER AG lleva su estrategia al siguiente nivel, centrada en un crecimiento sostenible y rentable, mayor rentabilidad y liderazgo tecnológico.

Las prioridades clave incluyen la expansión del negocio de servicios de alto margen, el crecimiento específico en regiones dinámicas como Norteamérica (NAM) y Asia-Pacífico (APAC), especialmente India, así como la digitalización y optimización de la red global de producción y servicios.

LA INNOVACIÓN COMO MOTOR DE CRECIMIENTO

PALFINGER AG continúa fortaleciendo su posición en el mercado mediante la innovación en todas las áreas de producto. En 2025 se introdujeron varias nuevas soluciones inteligentes de elevación en los sectores terrestre, marino y de defensa, mejorando el rendimiento, la seguridad y la sostenibilidad de la cartera de productos.

In EUR million	2023	2024	2025	Δ %
Revenue	2,445.9	2,359.8	2,339.3	-0.9
EBITDA	302.9	277.0	269.1	-2.9
EBIT	210.2	185.6	174.3	-6.1
EBIT margin in %	8.6	7.9	7.5	
Consolidated net result	107.7	100.0	96.7	-3.3
Employees ¹⁾	12,728	12,358	12,058 ²⁾	
Dividend in EUR ³⁾	1.05	0.90	0.90 ³⁾	

1) Closing figures for consolidated Group companies are stated without equity investments and without temporary workers.
2) Proposal to the Annual General Meeting.
3) Proposed for the 2025 Annual General Meeting.

PALFINGER AG también está invirtiendo específicamente en electrificación, soluciones híbridas y tecnologías energéticamente eficientes, así como en funciones digitales y autónomas que reducen las emisiones al tiempo que aumentan el rendimiento y la rentabilidad. Esto demuestra cómo la empresa se centra en la transformación sostenible de su cartera de productos.

PERSPECTIVAS – ENFOQUE EN EL CRECIMIENTO RENTABLE

Para el primer semestre de 2026, PALFINGER AG espera una evolución ligeramente superior al nivel del año anterior. Más allá de eso, la empresa mantiene una perspectiva confiada para el conjunto del año. En 2026, PALFINGER AG se centrará en la rápida implementación de los programas estratégicos definidos en su Estrategia 2030+.

“Incluso en un entorno dinámico, la tendencia global de crecimiento se mantiene intacta. Vemos oportunidades en todas las regiones y estamos ejecutando nuestra estrategia con determinación. Como actor global, daremos forma activamente a este desarrollo y continuaremos fortaleciendo nuestra posición”, subraya el CEO Andreas Klauser. Los objetivos financieros para 2030 están claramente definidos: ingresos superiores a 3.000 millones de euros, un margen EBIT del 12 % y un ROCE del 15 % subrayan el claro compromiso de la empresa con el crecimiento sostenible y la creación de valor.

Puede encontrar el Informe Anual 2025 de PALFINGER AG aquí: <https://goo.su/QRLV2KG>

La SJ6940 RT de Skyjack eleva la productividad en plataformas de tijera compactas RT

Skyjack ha anunciado el lanzamiento de una nueva plataforma de tijera compacta para terreno irregular, la SJ6940 RT.

El nuevo modelo encabeza la gama de plataformas de tijera RT compactas de la compañía, con una altura máxima de trabajo de algo más de 14 metros y una capacidad máxima de la plataforma de 363 kg: tres personas en interior y dos en exterior. Con la extensión de plataforma de 1,07 metros desplegada, la máquina ofrece una de las plataformas más largas de su categoría, con 4,52 metros, y puede desplazarse a plena altura con la plataforma extendida.

Un eje delantero oscilante con dirección y gatos de autonivelación son de serie en las versiones europeas y australianas, pero opcionales en los modelos norteamericanos (ANSI/CSA). El motor diésel Kubota es compatible con HVO, mientras que el sistema de tracción a las cuatro ruedas utiliza cuatro motores hidráulicos en las ruedas con reduc-

tores de par y un sistema de “tracción adaptativa inteligente”.

La SJ6940 RT tiene un ancho total de 1,8 metros, una longitud total plegada de 3,63 metros y una altura total de 2,74 metros, que se reduce a solo 1,91 metros con las barandillas plegadas. El peso total es de 5.135 kg.

El presidente de Skyjack, Charlie Patterson, declaró:

“En Skyjack nos enorgullece diseñar pensando en el alquiler y construir máquinas que optimicen la productividad. La nueva plataforma de tijera SJ6940 RT ofrece un rendimiento sobresaliente y una impresionante capacidad de plataforma”.

Por su parte, el director de producto Corey Connolly añadió:



“La SJ6940 RT ha sido diseñada específicamente para rendir al máximo en condiciones de terreno irregular. Nuestro conjunto de tijera de cuatro niveles, con un diseño de cilindro de elevación único, reduce significativamente los puntos de fuga y simplifica el mantenimiento. En línea con el compromiso de Skyjack con la sostenibilidad, esta nueva máquina cuenta con un motor compatible con HVO y una opción de doble combustible en Norteamérica”.

La nueva plataforma hará su primera aparición pública en la ARA y en Conexpo durante la primera semana de marzo. Ya está disponible para su envío en América, Europa y Australia. En estas ferias también se presentarán las versiones norteamericanas de la nueva plataforma de tijera eléctrica para losas SJ5545 E, así como las nuevas plataformas articuladas eléctricas/híbridas SJ45 AJE+ y SJ60 AJHE+.



El Grupo Faymonville adquiere al fabricante italiano de vehículos eléctricos de transporte Morello

El Grupo Faymonville ha alcanzado un acuerdo para adquirir la mayoría de las acciones de Morello, una empresa global con sede en Turín, en el norte de Italia. Esta decisión estratégica permite al Grupo Faymonville ampliar su gama de soluciones autopropulsadas para misiones de intralogística.

Morello es un fabricante reconocido a nivel mundial de vehículos eléctricos de transporte de grandes cargas, alimentados por batería, diseñados para mover cargas industriales pesadas dentro del perímetro de plantas industriales en todo el mundo. Sus vehículos eléctricos transportan equipos pesados o productos semiacabados, con capacidades de carga útil a partir de 5 toneladas. “Estamos orgullosos y agradecidos de que nuestra tecnología pase a formar parte de la sólida oferta del Grupo Faymonville, de propiedad familiar. Con 80 años de experiencia en el mercado, el nombre Morello se mantendrá y afronta con ilusión un futuro prometedor”, declara Amedeo Morello, en representación de la familia, sobre este importante paso para la compañía.

MORELLO SE UNE A LA “FAYMILY”

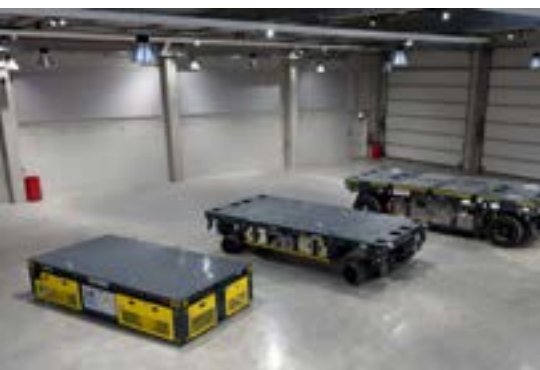
Con la adquisición de Morello, el Grupo Faymonville amplía su gama de vehículos autopropulsados para clases de carga más ligeras, opcionalmente equipados con sistemas AGV, especialmente para aplicaciones de intralogística y plantas industriales. Junto con las series Eco500 y Eco1000 ya existentes de Cometto, los vehículos Morello



cubren ahora el espectro completo de soluciones de transporte en este ámbito, dando servicio a industrias como el ferrocarril, la producción de acero, el sector energético, instalaciones nucleares, defensa y muchas más. Los motores eléctricos alimentados por batería de los vehículos Morello se integran perfectamente en la estrategia existente, respondiendo a la creciente demanda de trabajos sin emisiones y de bajo nivel de ruido.

El Grupo Faymonville integrará su amplia experiencia en procesos de producción en la estructura actual de Morello. Esta siner-

gia abre nuevos horizontes para el fabricante con sede en Luxemburgo y refuerza su posición como proveedor de gama completa de vehículos especiales y de transporte pesado. “Esta adquisición estratégica mejora de forma significativa nuestra posición en el mercado y refuerza nuestro papel como proveedor integral de soluciones de transporte especializado”, afirma Alexander Fickers, CEO del Grupo Faymonville. “Las conversaciones con el equipo de Morello se caracterizaron por la confianza y una visión compartida. Estamos encantados de dar la bienvenida a Morello como el miembro más reciente de nuestra Faymily”.



Nuevas microtijeras de Noblelift

El fabricante chino/malayo de plataformas aéreas Noblelift ha lanzado dos nuevas microtijeras eléctricas de la “Nueva Generación”: la SC06E de 3,7 metros y la SC07E de 4,6 metros.

LAS NUEVAS SC06E Y SC07E

La SC06E ofrece una altura máxima de trabajo de 5,7 metros y una capacidad de plataforma de 240 kg, o dos ocupantes, con un límite de altura de trabajo en exterior de 3,7 metros. La plataforma tiene un ancho total de 760 mm, una longitud de 1,52 metros y una altura plegada de 1,91 metros con las barandillas levantadas. Las dimensiones de la plataforma son 1,36 metros por 740 mm, con una extensión estándar (roll-out deck) de 600 mm. El peso total es de 990 kg. Entre el equipamiento de serie incluye protección activa automática contra baches, traslación a máxima altura y bloqueo automático de la puerta.

La energía la suministran dos baterías de 12V/100Ah, que alimentan dos motores de tracción directa en el eje delantero.

Las especificaciones de la SC07E de 4,6 metros son prácticamente idénticas, salvo que ofrece

una altura de trabajo en interior de 6,7 metros y de 5,7 metros en exterior, tiene una altura plegada total de 1,99 metros y un peso de 1.040 kg.



Targa Telematics reconocida como líder en el mercado europeo de gestión de flotas

Targa Telematics, uno de los principales actores globales en el ámbito del AIoT (Artificial Intelligence of Things) y en el desarrollo de soluciones y plataformas digitales para la movilidad conectada, ha sido reconocida por Berg Insight, firma especializada en análisis y consultoría, como el mayor proveedor del mercado europeo de soluciones de gestión de flotas por tercer año consecutivo. A cierre de 2024, la empresa tecnológica contaba con una base instalada activa de aproximadamente 900.000 vehículos conectados.

Este reconocimiento forma parte del informe Fleet Management in Europe de Berg Insight, que alcanza ya su vigésima edición. El estudio prevé un sólido crecimiento del mercado europeo de gestión de flotas, con un aumento de los sistemas en uso desde los 18,1 millones en 2024 hasta los 30,5 millones en 2029, lo que supondrá una tasa de penetración del 42,8 %. En este contexto, Targa Telematics consolida su posición como líder europeo del sector de gestión de flotas y refuerza su papel como actor clave en la transformación digital de la movilidad.

LA PLATAFORMA DE TARGA TELEMATICS, UN FACTOR DIFERENCIAL

El liderazgo de Targa Telematics se sustenta en una plataforma digital escalable, abierta e independiente del hardware, capaz de integrar datos tanto de dispositivos propios como de terceros, incluidos los procedentes de fabricantes de vehículos. Esto facilita la gestión

eficiente de flotas de múltiples marcas y modelos desde un entorno unificado.

El informe de Berg Insight destaca también que la adquisición de Viasat Group ha actuado como catalizador del crecimiento de la compañía, reforzando su presencia internacional y elevando el número de activos conectados a nivel global por encima de los 4 millones.



Las soluciones de gestión de flotas de Targa Telematics permiten a las empresas reducir ineficiencias operativas, mejorar la seguridad de conductores y vehículos, optimizar costes y tomar decisiones basadas en datos en tiempo real. Al transformar la información en conocimiento accionable, los gestores de flotas pueden impulsar una movilidad corporativa más eficiente, competitiva y sostenible.

TRANSFORMANDO LA GESTIÓN DE FLOTAS A TRAVÉS DE LA IA AGÉNTICA

Targa Telematics está incorporando modelos de IA agéntica en su plataforma, marcando un nuevo avance hacia soluciones de gestión de flotas en las que la Inteligencia Artificial va más allá del análisis de datos para apoyar activamente la toma de decisiones operativas. Estos modelos están diseñados para anticipar incidencias y proponer acciones que optimicen el funcionamiento diario de las flotas.

Skyjack presenta nuevas plataformas de tijera eléctricas y para terreno irregular

Skyjack se enorgullece de ofrecer a nivel mundial plataformas de tijera totalmente eléctricas y para terreno irregular, diseñadas con calidad de ingeniería, simplicidad y fiabilidad, para que las empresas puedan maximizar la utilización de los equipos y el retorno de la inversión. En Europa, Skyjack ha presentado recientemente las nuevas SJ3232 E, SJ6940 RT y SJ5545 E, así como las micro SJ3213 y SJ3219, todas ellas diseñadas con tecnología simple y probada.

Las plataformas de tijera de Skyjack ofrecen al sector del alquiler el mejor valor de ciclo de vida del mercado, gracias a su bajo coste de propiedad, facilidad de servicio y mantenimiento, y altos valores residuales.

“Estamos encantados de ver cómo la gama de plataformas de tijera de Skyjack sigue creciendo y apoyando al sector del alquiler”, afirmó Charlie Patterson, presidente de Skyjack. “Las nuevas plataformas de tijera de Skyjack son una opción ideal para una amplia variedad de aplicaciones de construcción, mantenimiento e industriales, tanto en interiores como en exteriores, y están diseñadas para cumplir con las verdaderas exigencias de rendimiento en obra”.

NUEVAS PLATAFORMAS DE TIJERA EN EUROPA

SJ3232 E

La recientemente lanzada plataforma de tijera eléctrica SJ3232 E representa el modelo más nuevo de la gama de tijeras para superficies planas de Skyjack. Adecuada para uso en interiores y exteriores, su anchura reducida y su longitud total de solo 2,32 m (91,5") la hacen ideal cuando se necesita altura junto con un alto rendimiento en espacios compactos. La ausencia de estabilizadores permite que la SJ3232 E sea desplazable a plena altura (altura de trabajo de 11,46 m o 37' 7"). Estas máquinas ofrecen una solución de alquiler limpia, silenciosa y sostenible, con cero emisiones, bajos costes operativos y una mayor utilización.



SJ6940 RT

La nueva plataforma de tijera para terreno irregular SJ6940 RT alcanza una altura de trabajo de 14,02 m (46') y una capacidad de plataforma de 800 lb (362,9 kg), estableciendo un nuevo referente como la máquina más alta de la clase de tijeras compactas RT de Skyjack. Diseñada pensando en la productividad y la versatilidad en obra, la SJ6940 RT ofrece la mayor superficie de trabajo de su clase, con una plataforma de 4,52 m (14' 10") de longitud con la extensión desplegada. El eje delantero oscilante con dirección permite afrontar

terrenos difíciles, mientras que los estabilizadores de autonivelación (opcionales en modelos ANSI/CSA y estándar en modelos CE/AS) maximizan la usabilidad. Estas características, combinadas con la reconocida durabilidad de Skyjack, convierten a esta plataforma en una solución ideal para aplicaciones de construcción, mantenimiento e industriales, tanto en interiores como en exteriores.

SJ5545 E

La nueva plataforma de tijera eléctrica SJ5545 E representa la mayor altura de trabajo dentro de la gama de tijeras para superficies planas de Skyjack e incorpora características de diseño innovadoras, altas capacidades de carga y una solución de alquiler limpia, silenciosa y sostenible. Con una altura de trabajo de 15,55 m (51')



y una capacidad de carga de 349,2 kg (770 lb), este modelo E-Drive ofrece un control y una maniobrabilidad excepcionalmente precisos. El diseño del conjunto de tijeras de la SJ5545 E cuenta con refuerzos cruzados completamente soldados que aumentan la rigidez y mejoran la comodidad del operador a altura. Esta plataforma es desplazable a plena altura, dispone de certificación de viento para dos personas hasta 6,7 m (22') y ofrece una de las mayores superficies de trabajo de su clase, con una plataforma robusta de acero antideslizante.

SJ3213 MICRO Y SJ3219 MICRO

Las plataformas de tijera micro eléctricas, galardonadas y totalmente eléctricas, SJ3213 micro y SJ3219 micro, representan una nueva e importante opción en el segmento de acceso a baja altura. Estas máquinas combinan cero emisiones y una autonomía excepcional con un bajo coste de propiedad y el reconocido soporte de producto de Skyjack. Están diseñadas para caber en la mayoría de los ascensores de pasajeros y trabajar en entornos donde el espacio es limitado, sin renunciar a ofrecer la mayor plataforma de trabajo de su clase. El sistema E-Drive totalmente proporcional instalado en la serie micro mejora el control y proporciona potencia, par y tracción constantes. Este sistema eléctrico silencioso y rápido incrementa notablemente



la productividad, ofreciendo más por menos al sector del alquiler. El distintivo ECO de Skyjack resalta su compromiso con el rendimiento medioambiental y la sostenibilidad a largo plazo.

Descubra más sobre las nuevas plataformas de tijera E-Drive y para terreno irregular de Skyjack en www.skyjack.com/en-eu

Skyjack lanza la nueva tijera de ancho estrecho SJ3232 E

La división Skyjack de Linamar Corporation anuncia el lanzamiento de su nueva plataforma de tijera con tracción eléctrica SJ3232 E (E-Drive), el modelo más reciente dentro de la gama de tijeras para superficies planas de Skyjack. Apta para uso interior y exterior, su ancho reducido y una longitud de máquina de solo 91,5" (2,32 m) hacen que la SJ3232 E sea ideal cuando se necesita altura y rendimiento compacto a la vez. Al no requerir estabilizadores, la SJ3232 E puede desplazarse a máxima altura. Estas máquinas ofrecen una solución de alquiler limpia, silenciosa y sostenible, con cero emisiones, bajos costes de operación y mayor utilización.

Con una altura de trabajo de 37' 7" (11,46 m) y una capacidad de carga de 550 lb (249 kg), este modelo E-Drive destaca por un control excepcionalmente sensible, lo que lo convierte en una opción ideal para una amplia gama de aplicaciones de construcción, mantenimiento e industria. El sistema inteligente y adaptativo de tracción eléctrica sin escobillas en las ruedas traseras, con velocidad variable, proporciona excelentes ciclos de trabajo, una transición automática y suave de alta a baja velocidad en pendientes, y una capacidad de pendiente del 25%. Los mandos totalmente proporcionales de traslación y elevación aportan eficiencia, controlabilidad y mejor par y tracción.

"El ancho estrecho y la longitud compacta de la SJ3232 E ofrecen una maniobrabilidad y funcionalidad superiores", afirmó Charlie Patterson, presidente de Skyjack. "Las tijeras para superficies planas de Skyjack son conocidas por su fiabilidad, durabilidad y facilidad de servicio. Estamos encantados de ver crecer nuestra línea E-Drive, simplemente eléctrica y de cero emisiones, y seguir apoyando a la industria del alquiler".

La SJ3232 E ofrece una clasificación de viento para uso exterior de 1 persona sin necesidad de estabilizadores, para un rendimiento y una utilización óptimos. La plataforma, totalmente de acero y antideslizante, proporciona una gran zona de trabajo minimizando el espacio entre la plataforma y la superficie de trabajo. Incorpora múltiples puntos de anclaje para líneas de vida y una extensión manual desplegable de 3' (0,90 m) para optimizar el área de trabajo y facilitar el "up-and-over". El sistema modular de barandillas se pliega fácilmente para reducir la altura en transporte.

"La nueva SJ3232 E cuenta con sistemas de control fáciles de entender, con una pantalla de diagnóstico digital a bordo que permite a los operadores ver lecturas en tiempo real, en lenguaje sencillo, e información del sistema de detección de carga. No es necesaria ninguna calibración mediante conexión para la resolución de problemas diaria; todos los principales puntos de servicio son fácilmente accesibles y las piezas comunes en toda nuestra gama de tijeras simplifican el mantenimiento y las reparaciones", añade Corey Connolly, responsable de Gestión de Produc-

to de Skyjack. "Además, el sello ECO de Skyjack ayuda a los clientes al detallar el rendimiento ambiental y la sostenibilidad a largo plazo de nuestras máquinas".

La SJ3232 E ofrece una opción simple, fiable, respetuosa con el medio ambiente y sostenible para el alquiler, y ya está disponible en Norteamérica y en Europa.

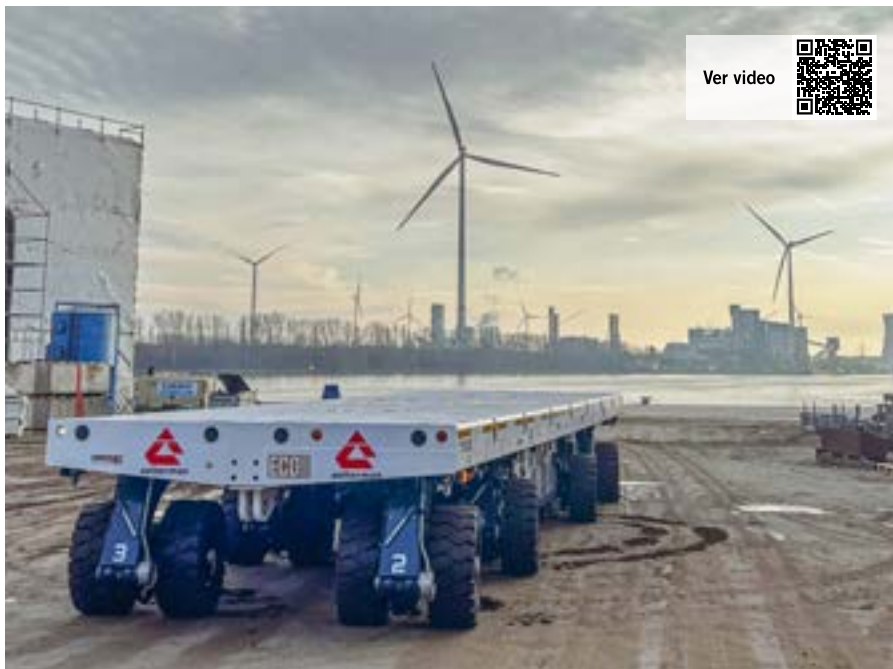


Cometto Eco1000 en Aelterman para transporte interno en planta

Otra unidad autopropulsada de Cometto ha entrado en servicio en un fabricante de puentes y, en el futuro, desempeñará un papel central en la logística interna de la planta para la producción de pesadas estructuras de acero.

En enero de 2026, se entregó a Aelterman, en Gante (Bélgica), un Eco1000 de 4 ejes. La entrega fue precedida por intensas conversaciones técnicas sobre la configuración del transportador autopropulsado con dirección electrónica. “Nuestros requisitos para el Eco1000 iban más allá del vehículo estándar de 4 ejes: necesitábamos un bastidor más ancho y una plataforma de carga más larga, manteniendo la misma capacidad de carga de 170 toneladas. Nuestras especificaciones se implementaron de forma profesional”, explica Tom Stroo, director de Producción de Aelterman.

El Eco1000 cumple todas las expectativas. El Eco1000 entregado cuenta con una anchura de 2,99 metros en lugar de los 2,43 metros estándar, lo que se traduce en un aumento adicional del 38% en estabilidad, añade Joachim Kolb, director comercial de Cometto. Además, se seleccionó el chasis de un vehículo de 6 ejes, aunque equipado únicamente con 4 ejes, con el fin de ajustarse de manera óptima a los requisitos de carga útil.



“Estamos encantados de haber recibido una solución absolutamente adecuada, que cumple plenamente nuestras expectativas”, continúa Tom Stroo. “Me gustaría destacar especialmente que este vehículo, tan demandado, llegó a nuestra planta puntualmente y comenzó a operar de inmediato. Estamos orgullosos de formar parte de la familia Cometto, ¡propulsados al MAX!”

Aelterman fue fundada en 1952. Desde 1989, la empresa produce puentes para proyectos en los países del Benelux, Alemania y Francia. Desde 2025, Aelterman forma parte del Grupo Artes.



La Cumbre IPAF y los IAPAs se cambia de fecha para mediados de octubre

IPAF ha informado de que la Cumbre IPAF 2026 y los Premios Internacionales de Plataformas Aéreas (IAPAs), programados originalmente para celebrarse en Estambul los días 21 y 22 de abril, se celebrarán ahora los días 14 y 15 de octubre de 2026.



El evento se ha retrasado como resultado de los acontecimientos actuales en Oriente Medio y de la necesidad de garantizar la seguridad y el bienestar de los asistentes, patrocinadores y empleados.

“En particular, somos conscientes de las incertidumbres en torno a los viajes de los asistentes procedentes de Oriente Medio, incluidas las empresas de la región preseleccionadas para los premios.

Los asistentes podrán transferir su inscripción al evento a las nuevas fechas de octubre. Aquellos que no puedan asistir en las nuevas fechas deberán ponerse en contacto con IPAF (ver detalles más abajo). Los asistentes también tendrán que reprogramar las reservas de hotel y vuelos”, añaden desde IPAF.

Peter Douglas, CEO y Director General de IPAF, declaró:

“Como organizadores conjuntos, lamen-



tamos la necesidad de tomar esta medida, pero en los últimos días ha quedado claro que no teníamos otra opción que cambiar las fechas. La seguridad de todos los implicados en la Cumbre y los IAPAs es primordial. Sabemos que esto supondrá un inconveniente para todos los asistentes y solicitamos su comprensión. Esperamos que para mediados de octubre la situación en la región nos permita reunirnos y disfrutar de esta celebración anual de nuestro sector.”

Steve Webb, responsable de eventos de KHL, añadió:

“Comparto el pesar de Peter por tener que tomar esta medida, pero no nos ha quedado otra opción. Las nuevas fechas en octubre nos permitirán utilizar los mismos hoteles para la recepción de networking, la Cumbre IPAF y los IAPAs. Agradecemos la comprensión de los asistentes.”

Si tiene alguna pregunta sobre el evento o su inscripción, por favor contacte con events@ipaf.org



DIRECTORIO DE FIRMAS

GRÚAS

Vivir el progreso

LIEBHERR

Grúas móviles y sobre orugas




ALQUILER Y VENTA DE EQUIPOS

Cruz Araba

MAQUINARIA DE ELEVACIÓN
ALQUILER, VENTA,
MANTENIMIENTO
Y FORMACIÓN

- PLATAFORMAS ELEVADORAS
- CARRETIILLAS ELEVADORAS
- ELEVADORES DE CARGA
- FREGADORAS INDUSTRIALES

+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

**ALQUILER DE MAQUINARIA
Y HERRAMIENTAS PROFESIONALES
PARA TODOS TUS PROYECTOS**



Alquila online tu maquinaria pequeña en
alquiler.loxamhune.com

LOXAM

**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:





**Nuestra lista
de recambios**



Reparación de grúas

Reparación de cilindros

Reparación de plumas

Recambios para grúas

Compramos grúas siniestradas

www.k-kran.de

Köhler Kran-Service GmbH
Dieselstrasse 9
64646 Heppenheim
Germany

Tel. +49 6252 9977 0
E-Mail info@k-kran.de