

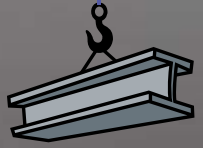
# MOVICARGA

MOVIMIENTO DE CARGAS

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

AÑO LII - Nº 609

Abril 2026



Hechos para durar.



# RB<sup>C</sup> COMPONENTES

# Schaften Rental

Cranes - Special Transport

A large yellow Schaften crane is the central focus, positioned on a wet, reflective surface. The crane's lattice boom is extended upwards and to the right. In the background, there are several wind turbines and industrial structures, including a yellow tower labeled 'K11'. The sky is blue with some clouds. The overall scene is an industrial or construction site.

Moving  
industries  
forward.

Formerly **Schaften Cranes**, now **Schaften Rental**

Schaften Rental ofrece soluciones de alquiler a nivel mundial para equipos de elevación pesada y transporte, incluyendo grúas móviles, grúas sobre orugas, SPMT, tractores y remolques. Con una de las flotas de grúas y transporte más grandes y modernas de Europa, proporcionamos el equipo adecuado para cada trabajo.

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

Nuestra flota incluye marcas líderes como Liebherr, Demag, Tadano, Grove, Scheuerle, Faymonville y Nootboom. Invertimos continuamente en equipos nuevos para garantizar fiabilidad, seguridad y rendimiento — desde 30 hasta 1600 toneladas para elevación y hasta 250 toneladas para transporte por carretera.

Con una sólida experiencia técnica y logística ágil, ofrecemos soluciones flexibles y entrega en todo el mundo.

Nuestra flota moderna y una coordinación eficiente nos permiten actuar con rapidez, incluso en proyectos con especificaciones únicas o requisitos regionales.

Operamos a nivel global en sectores como energía, offshore e infraestructura. Con una sólida experiencia técnica y logística ágil, ofrecemos soluciones flexibles y entrega en todo el mundo.

Elevamos sus desafíos.  
Impulsamos su éxito.



## ¡El equipo adecuado para el trabajo!

De 30 hasta 1600 toneladas



### Grúas Móviles

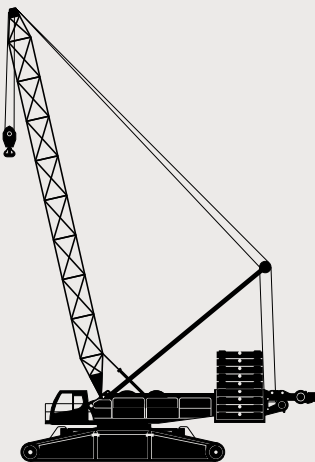
Hasta 750 toneladas



### SPMT

### y transporte especial

Hasta 48 toneladas por eje



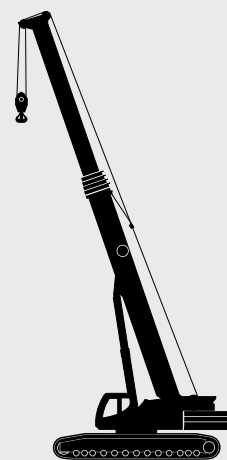
### Grúas sobre orugas

Hasta 1350 toneladas



### Grúas móviles de pluma de celosía

Hasta 750 toneladas



### Grúas telescópicas sobre orugas

Hasta 220 toneladas

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

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



RELIABILITY IN ACTION



**RB COMPONENTES, S.L.**  
C/ Río Ebro, 29  
50410 Cuarte de Huerva (Zaragoza)  
Telf: 976 400 421  
Email: comercial@rbcomponentes.com  
www.rbcomponentes.com

- |           |  |            |  |
|-----------|--|------------|--|
| <b>4</b>  | Editorial  | <b>33</b>  | Zoomlion inaugura su primera fábrica europea de plataformas aéreas en Hungría  |
| <b>6</b>  | Electric Controls marca la evolución tecnológica de RB Componentes   | <b>34</b>  | La nueva generación toma impulso en SOOS con Jacobo Castellanos al frente de Manitou en Galicia                        |
| <b>12</b> | Ripotrans refuerza su capacidad operativa con la adquisición de la grúa Liebherr MK 140 Plus               | <b>40</b>  | Susan Xu, CEO de Sinoboom: visita relámpago a España con promesa de vuelta   |
| <b>14</b> | Grúas Bombeo AKT potencia su flota con la nueva Palfinger PK 1650 TEC                                      | <b>41</b>  | EON International refuerza su estructura financiera con la entrada de 3B INBEST en su accionariado                     |
| <b>16</b> | La aplicación "HEY Tadano" mejora  | <b>42</b>  | Un café con... Arancha Morquecho, Jefa Área Industrial de Feria Zaragoza   |
| <b>18</b> | Verdades y mentiras. Artículo técnico seguros de maquinaria  | <b>44</b>  | Arbentia: IA en acción en las modernas soluciones de gestión integrales para el sector                                 |
| <b>20</b> | Hubtex integra el know-how de M Fahrzeugbau y refuerza su posicionamiento en aplicaciones de carga pesada  | <b>45</b>  | Xtirpa refuerza su presencia comercial en España con soluciones avanzadas para acceso y rescate en espacios confinados |
| <b>22</b> | Grúas Losfablos rinde homenaje a su fundador con la incorporación de una Liebherr LTM 1110-5.2             | <b>46</b>  | Canal distribuirá en España los remolques Tohaco   |
| <b>23</b> | AGRUCAL, UGT y CC.OO. firman el III Convenio Colectivo de Grúas Móviles Autopropulsadas de Castilla y León | <b>48</b>  | EON International Equipments: presente y futuro  |
| <b>24</b> | La Alianza ELEVA se reúne con el presidente Antonio Garamendi de CEOE                                      | <b>50</b>  | Alpesur pisa el acelerador en 2026   |
| <b>25</b> | Alayan refuerza su oferta de equipos de alquiler con la adquisición de la empresa Valquisa                 | <b>54</b>  | Grúas Lozano refuerza su flota con una Liebherr LTM 1070-4.2 y una Tadano AC 4.080-1                                   |
| <b>26</b> | Edificaciones María de la Salut incorpora la nueva Palfinger PK 53002 SH                                   | <b>56</b>  | <b>ESPECIAL FERIAS: SMOPYC 2026</b>  |
| <b>28</b> | Espagrúas vuelve a confiar en Liebherrcon la incorporación de la LTM 1060-3.1                              | <b>168</b> | Directorio de Firmas   |
| <b>30</b> | BIG GAM pone el servicio en el centro y reconoce a las personas que hacen grande el proyecto               |            |  |

**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



## En este sector daríamos la bienvenida hasta a ET si quisiera trabajar

El otro día se me ocurrió ir a un mercadillo a por un pañuelo precioso para un regalo. Llegó allí toda contenta porque tiene unos precios buenísimos y me dice que son dos euros más de lo que costaban hace un mes. Mi cara de sorprendida le debió dar pena porque me miró todo serio y me dice... "ay hija, la guerra de Irán". Como no salía de mi asombro, le pedí que desarrollase esa idea. Se me quedó mirando muy serio y me dijo: "Ya tu saaaaaabe".

Podía haberme dicho que la gasolina le había subido, que sus costes también, pero la única explicación de "yatusabe" es la que me llevé junto con el pañuelo.

En nuestro sector, toda la subida de costes e inflación, aún con las medidas de Pedrito el Grande, puede afectar a la actividad así que echaros la manta a la cabeza y comenzar el maravilloso proceso de revisar tarifas de alquiler y sobre todo, a desarrollar la paciencia para lidiar con la reticencia de los clientes.

Sí o sí, la recarga por combustible tiene que ser impenable. El ajuste de precios en contratos nuevos será más fácil de ajustar que en los clientes actuales. El indexar tarifas a costes energéticos es otra opción. Porque el margen de maniobra se verá afectado si no lo ajustas. Los jefes de logística tienen por delante un reto, que no es otro que optimizar esa logística de máquinas para agrupar transportes, reducir desplazamientos en vacío y planificar mejor las rutas.

Lo que venimos recalando siempre, si tienes conocimiento de tu coste por máquina, te será más fácil analizar la rentabilidad por cliente.

Si no lo has hecho, es hora de diversificar clientes, no pongas todos los huevos en una única industria, para no depender de ello al 100%.

Esta crisis energética es otra ola que hay que surfear y mejor que no dependas de papa Estado para que te saque las castañas del fuego.

Un Gobierno que no ha conseguido presentar presupuestos en lo que lleva de legislatura, no es un buen socio en el que confiar.

Ahora salen a anunciar a bombo y platillo que estas medidas salvarán España. Quien salvará España es cada una de las personas que se levanta cada día y va a trabajar, haya guerra energética en Ucrania, en Irán o en la Conchinchina, porque a final de mes la gente quiere que su balance sea positivo.

Los que esperan que papá Estado venga a salvarles cada vez que se resfrían, dependen tanto de las ayudas, que están en posición vulnerable cada vez que tose el mundo.

Si os dais cuenta cada vez somos menos los que trabajamos y más lo que reciben la paguita.

No me quejo por trabajar y no lo voy a hacer en la vida, pero lo cierto es que veo que cada vez hay más problemas de personal y es algo que no podemos obviar. Porque el Gobierno no fomenta el empleo, sino el poner la mano sin trabajar, porque son esos mismos los que les apoyan en las urnas.

De acuerdo que nos tenemos que ajustar a los tiempos que corren y que los jóvenes tienen otras prioridades, muy loables, y ya he dicho que somos nosotros los que tenemos que adaptarnos. Pero sinceramente creo que se nos ha ido la mano con eso de darle normalidad a que solo tengan privilegios los que empiezan a trabajar y ninguna obligación.

Les aprietas un poco y parece que les estás acosando, les pides que hagan su trabajo, ni más ni menos, y se sienten atacados.

A ver, que no se puede tener a un ejército de flojos si se quieren ganar batallas.

Que si yo no viajo, que si findes no, que si horario flexible, que el gimnasio por encima de todo y sin que falte ningún día, que si la empresa tiene que ser sostenible, que además de conciliar con la familia hay que conciliar con la mascota, que si teletrabajo más que presencial, que si libertad para organizar la jornada, que si el propósito de la empresa tiene que llamarles... y por supuesto, un trabajo que no les genere estrés. Cojonudo, o sea que quieres vivir en los mundos de Yupi y que el resto nos comamos los marrones.

Así pasa. Cuando llega una persona con ganas de trabajar, aunque no tenga ni puñetera idea de lo que hace, con tal de que tenga iniciativa, interés y no se queje mucho, a tí se te caen las lágrimas y crees que estás viviendo el 73º milagro de Lourdes.

Ahora que llega Smopyc y muchos de nosotros nos vamos a ver las caras, es un avance por parte de la feria que traiga a cientos de jóvenes de 4º de la ESO a visitar la feria a ver si les entra el gusanillo, y además que apoyen tan fuertemente el concurso de talento joven de FP con AFUPRO. Nosotros también les apoyamos y ojalá esos jóvenes atraigan a muchos y este sector se convierta en un imán para los jóvenes. Por soñar que no quede.

Pasar por nuestro stand en el pabellón 2 en Smopyc, donde sabéis que tenéis vuestra casa, y recordar que pase lo que pase, nosotros estamos hechos de otra pasta, y ni una guerra, ni mil nos podrán parar. Nadie dijo que iba a ser fácil. Pero nosotros no necesitamos fácil, sino que sea posible.

FUERZA Y HONOR

**ROXU** GRUPO

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

985 79 36 36

# Electric Controls

## marca la evolución tecnológica de RB Componentes

La evolución de RB Componentes hacia un perfil más técnico será una de las claves de su presencia en SMOPYC. La compañía mostrará cómo ha reforzado su capacidad de desarrollo con la línea Electric Controls, poniendo el foco en la fiabilidad, la adaptación a las necesidades reales del sector y la mejora continua de sus productos. De ello hablamos con Javier Raventós, que nos detalla el trabajo realizado en los últimos meses y las soluciones que presentarán en feria.



### MOV.- Ya tuvisteis FIMA y ahora toca Smopyc. Contarnos qué novedades concretas va a mostrar RB Componentes en Smopyc dentro de la línea Electric Controls.

En Smopyc vamos a mostrar la evolución de nuestra línea Electric Controls, que representa el refuerzo de nuestra capacidad técnica dentro de RB Componentes.

Hemos trabajado especialmente en sistemas de control para maquinaria mejorando aspectos clave como la fiabilidad, la ergonomía y la capacidad de configuración para diferentes aplicaciones.

El objetivo es ofrecer soluciones de control más robustas y adaptables a las necesidades reales del sector.

Electric Controls representa el paso de RB Componentes hacia una compañía con mayor capacidad técnica y de desarrollo dentro del sector de la maquinaria.

### MOV.- ¿Qué productos o desarrollos van a ser los grandes protagonistas de vuestro stand en esta edición de Smopyc?

El protagonismo del stand lo tendrán principalmente nuestras soluciones de control para maquinaria: joysticks, cuadros de mando y sistemas eléctricos asociados. Son productos que forman parte de nuestro catálogo propio y sobre los que hemos estado trabajando intensamente este último año para mejorar su rendimiento y durabilidad.

Junto a ellos también mostraremos otras capacidades que hemos desarrollado dentro de Electric Controls, como soluciones de señalización técnica, adhesivos industriales o fabricación de piezas técnicas mediante impresión 3D cuando el proyecto lo requiere.



## EL OBJETIVO ES OFRECER SOLUCIONES DE CONTROL MÁS ROBUSTAS Y ADAPTABLES A LAS NECESIDADES REALES DEL SECTOR.

Nuestro objetivo es que el visitante vea que RB Componentes no solo distribuye producto, sino que también desarrolla y mejora soluciones de control para maquinaria.

### MOV.- Dentro de Electric Controls, ¿qué tipo de soluciones podrá ver el visitante?

El visitante podrá ver una combinación bastante representativa de nuestras capacidades actuales. Por un lado, soluciones de control para maquinaria, como joysticks y cuadros de mando, que son uno de los ejes de nuestra actividad.

Por otro, también presentaremos señalización técnica y adhesivos industriales diseñados específicamente para maquinaria, así

Hemos querido empezar nuestra re-evolución por donde se empieza a construir una casa, por los cimientos. Por ese motivo hemos centrado nuestros esfuerzos inicialmente en analizar uno a uno nuestros productos propios “top ventas” para elevar el nivel de fiabilidad, funcionalidad y tecnología.

Por ese motivo al no presentar productos totalmente nuevos puede aparentar que no ha habido avances y es todo lo contrario.

Dicho trabajo en los cimientos no nos impide desarrollar productos a medida para los clientes que nos lo solicitan.

### MOV.- Uno de los ejes de vuestro trabajo este último año ha sido la mejora de la fiabilidad y la durabilidad. ¿Cómo se traduce eso en los productos que vais a exponer en feria?

Se traduce principalmente en mejoras en diseño, selección de componentes y procesos de validación. Hemos revisado nuestros productos clave para asegurar que respondan mejor a las condiciones reales de trabajo en maquinaria, donde las exigencias de uso son muy elevadas.

El objetivo ha sido reforzar la estabilidad del producto a largo plazo, mejorar su comportamiento en uso intensivo y reducir posibles incidencias. En sectores como el de la elevación o maquinaria industrial, la fiabilidad no es un valor añadido: es un requisito imprescindible.

Respondiendo a la pregunta, ofrecemos 2 AÑOS de garantía en productos top ventas actualizados. Este listado de productos irá ampliándose conforme vayamos avanzando en este proceso de re-evolución.



### MOV.- ¿Qué avances en diseño y configuración técnica se podrán apreciar en las soluciones que mostraréis en Smopyc?

Uno de los aspectos donde más se apreciará la evolución es en la configuración de los sistemas de control. Hemos trabajado en mejorar la ergonomía de los mandos, la disposición de los elementos y las posibilidades de configuración para adaptarlos a diferentes aplicaciones.

Esto permite ofrecer soluciones más modulares, que se integran mejor en distintos tipos de maquinaria y que resultan más cómodas y funcionales para el operador.

### MOV.- ¿Hasta qué punto las nuevas herramientas incorporadas este año —impresión 3D industrial, escáner 3D, cámara termográfica o marcado láser— han influido en los productos que vais a presentar y que verán los clientes en Smopyc?

**COMO NOVEDAD VAMOS A DAR UN PLAZO GARANTIZADO DE FABRICACIÓN DE ADHESIVOS INDUSTRIALES DE 10 DÍAS.**



como algunos ejemplos de piezas técnicas fabricadas mediante impresión 3D que utilizamos principalmente en fases de desarrollo, prototipado o aplicaciones concretas.

Queremos mostrar que hoy RB Componentes combina conocimiento del recambio con nuevas capacidades técnicas.

### MOV.- ¿Van a llevar a Smopyc productos completamente nuevos o también versiones mejoradas de soluciones que ya formaban parte de vuestro catálogo?



**RESPONDIENDO A LA PREGUNTA,  
OFRECEMOS 2 AÑOS DE GARANTÍA  
EN PRODUCTOS TOP VENTAS**

**ACTUALIZADOS. ESTE LISTADO  
DE PRODUCTOS IRÁ AMPLIÁNDOSE  
CONFORME VAYAMOS AVANZANDO  
EN ESTE PROCESO DE RE-EVOLUCIÓN.**



Todos sabemos que los productos procedentes de China son competitivos en precio, pero en muchas ocasiones tienen poca fiabilidad y no dan garantía del producto, si a esto añadimos que los plazos de entrega de sus productos superan los tres meses, provocan que la calidad ofrecida al cliente se vea resentida. Nuestro propósito es ofrecer productos propios que en el balance precio-fiabilidad-garantía- servicio de atención al cliente, supongan un claro aumento de la calidad de producto para el cliente. Apostar por el desarrollo y la fabricación cercana también nos permite tener mayor control sobre el producto y ofrecer una respuesta más rápida al mercado.

**MOV.- También habéis reforzado la línea de adhesivos industriales. ¿Qué novedades concretas vais a enseñar en la feria en esta área?**

Contamos con capacidad de diseño gráfico propio y producción mediante sistemas de impresión y corte de última generación, lo que nos permite adaptar la señalización a

Estas herramientas han tenido un impacto importante en nuestra capacidad de desarrollo. Nos permiten analizar piezas con mayor precisión, validar diseños y fabricar prototipos funcionales de forma mucho más rápida. Por ejemplo, el escaneado 3D facilita el estudio y adaptación de componentes, mientras que la impresión 3D industrial nos permite fabricar piezas técnicas o validar soluciones antes de pasar a producción. En conjunto, estas herramientas nos permiten reducir significativamente los tiempos entre la idea, el prototipo y el producto final, aportándonos mayor agilidad para responder a las necesidades del cliente, tanto en funcionalidades como en personalización.

**MOV.- En la parte de fabricación propia, ¿creéis que los clientes valoran que presentéis en Smopyc un producto desarrollado y fabricado en España?**

Los clientes quieren productos a precios competitivos, fiables y con un buen servicio de atención al cliente.

**LA GARANTÍA DE 2 AÑOS EN LOS  
PRODUCTOS DE NUEVA GENERACIÓN  
PROPIOS ES UNA DEMOSTRACIÓN  
DE QUE NO NOS QUEDAMOS EN LAS  
PALABRAS Y NUESTRO COMPROMISO  
CON LA CALIDAD ES REAL.**

**HEMOS COMENZADO EL PROCESO DE DAR PROTAGONISMO AL PROVEEDOR DE PROXIMIDAD LO CUAL NOS PERMITE TENER UN MAYOR CONTROL SOBRE LOS PROCESOS Y GARANTIZAR UNA TRAZABILIDAD MÁS CLARA DE LOS PRODUCTOS.**



Por otro lado, hemos ampliado notablemente nuestras capacidades productivas, pudiendo imprimir sobre una amplia variedad de soportes y aplicar técnicas de impresión que antes no estaban a nuestro alcance, lo que nos aporta una mayor flexibilidad para adaptarnos a distintos requisitos industriales.

En aplicaciones industriales, donde los adhesivos deben soportar condiciones exigentes, estos aspectos son especialmente importantes para garantizar durabilidad y legibilidad a lo largo del tiempo.

**MOV.- Aunque Electric Controls está ganando protagonismo, el recambio sigue siendo una base esencial del negocio. ¿Cómo estará representada esta línea en vuestro stand de Smopyc?**

El recambio sigue siendo la parte fundamental de nuestra actividad y seguirá teniendo una presencia destacada en el stand. RB Componentes ha construido su trayectoria como especialista en recambios, y esa base sigue siendo clave para nosotros.

Lo que queremos mostrar en Smopyc es que la sinergia entre el recambio y mejora en capacidad técnica y de desarrollo de producto propio, va a mejorar la fiabilidad y plazos de entrega tanto en el recambio genérico como el producto personalizado.

**MOV.- En un momento en el que el sector valora cada vez más la rapidez de respuesta, ¿qué mensaje queréis trasladar en feria sobre plazos de entrega, disponibilidad y servicio?**

las necesidades concretas de cada cliente o aplicación en tiempo récord, y a un precio y plazo de entrega más que competitivo.

Como novedad vamos a dar un plazo garantizado de fabricación de 10 días.

**MOV.- ¿Qué mejoras habéis conseguido en acabados, precisión y calidad de impresión técnica gracias a la incorporación del nuevo sistema de impresión y corte?**

La incorporación de nuevos sistemas de impresión y corte nos ha permitido mejorar significativamente la precisión y la calidad de los acabados. Esto se traduce en una mayor definición gráfica, cortes más precisos y una mayor consistencia entre diferentes producciones.

Además, trabajamos con tintas de base acuosa, formuladas con compuestos de baja emisión de COV (compuestos orgánicos volátiles), lo que nos permite ofrecer soluciones más sostenibles y respetuosas con el medio ambiente sin comprometer el rendimiento técnico.

**QUE LA SINERGIA ENTRE EL RECAMBIO Y MEJORA EN CAPACIDAD TÉCNICA Y DE DESARROLLO DE PRODUCTO PROPIO, VA A MEJORAR LA FIABILIDAD Y PLAZOS DE ENTREGA TANTO EN EL RECAMBIO GENÉRICO COMO EL PRODUCTO PERSONALIZADO.**

Queremos transmitir que la proximidad y el control del producto nos permiten ofrecer una respuesta más ágil al cliente. Reducir plazos de entrega y mejorar la disponibilidad es uno de los aspectos que más valoran los clientes actualmente.

Nuestro objetivo es ofrecer no solo producto, sino también un servicio cercano y eficiente que facilite el trabajo de distribuidores y fabricantes.

La garantía de 2 años en los productos de nueva generación propios es una demostración de que no nos quedamos en las palabras y nuestro compromiso con la calidad es real.

**MOV.- Habéis trabajado también en revisar proveedores y apostar por fabricantes de proximidad. ¿Cómo influye esta estrategia en la calidad y la trazabilidad de lo que vais a exponer?**

**QUEREMOS TRANSMITIR QUE HOY SOMOS CAPACES NO SOLO DE SUMINISTRAR PRODUCTO PARA LAS NECESIDADES ACTUALES, SINO TAMBIÉN DE PARTICIPAR EN EL DESARROLLO Y ADAPTACIÓN PARA SOLUCIONES INNOVADORAS DE FUTURO.**



mismo tiempo está evolucionando hacia un perfil más técnico.

Queremos transmitir que hoy somos capaces no solo de suministrar producto para las necesidades actuales, sino también de participar en el desarrollo y adaptación para soluciones innovadoras de futuro.

**MOV.- ¿Qué papel juega Smopyc dentro de esta nueva etapa de RB Componentes y qué os gustaría que se llevaran los clientes después de visitar vuestro stand E44 - S2?**

Smopyc es una excelente oportunidad para mostrar al sector esta evolución. Es un punto de encuentro donde podemos compartir directamente con clientes y fabricantes el trabajo que estamos realizando.

Nos gustaría que quienes visiten nuestro stand se lleven la idea de una RB Componentes más técnica, más especializada y 100% preparada para los retos del sector.

Hemos comenzado el proceso de dar protagonismo al proveedor de proximidad lo cual nos permite tener un mayor control sobre los procesos y garantizar una trazabilidad más clara de los productos. También facilita la coordinación técnica y reduce tiempos en la cadena de suministro.

Esto se traduce en mayor consistencia en la calidad y en una capacidad de reacción más rápida ante cualquier necesidad del mercado.

**MOV.- Más allá de enseñar producto, ¿qué queréis que entienda el visitante cuando pase por vuestro stand: que RB Componentes es un proveedor de recambio, un desarrollador técnico o ambas cosas a la vez?**

Ambas cosas. Nos gustaría que el visitante perciba que RB Componentes sigue siendo un especialista en recambios, pero que al



---

# ¡Peso ligero para cargas pesadas!

---

## LTM 1055-3.3

Una nueva definición de movilidad: ¡Las complejas autorizaciones de circulación son cosa del pasado! Gracias a las bajas cargas por eje y pesos totales, se permite obtener permisos permanentes de circulación en numerosos países. A pesar de su construcción ligera, la pluma telescópica de 40 metros de longitud ofrece una gran capacidad de carga, especialmente en radios de trabajo medios y grandes.

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

# LIEBHERR

Grúas móviles y sobre orugas





Ripotrans invierte en la grúa móvil de construcción Liebherr MK 140 Plus, gracias a la cual podrán asumir proyectos de mayor envergadura en el sector industrial, civil y construcción.

## Ripotrans refuerza su capacidad operativa con la adquisición de la grúa Liebherr MK 140 Plus

Grúas y Transportes Ripotrans refuerza su apuesta por la innovación y la mejora continua de sus capacidades técnicas con la grúa Liebherr MK 140 Plus, con la que podrán afrontar proyectos cada vez más exigentes en los sectores industrial, de infraestructuras y construcción. Como algunas de sus principales ventajas, destacan su versatilidad, rapidez de montaje y eficiencia operativa, así como su potencia y alcance.

Grúas y Transportes Ripotrans ha ampliado su actual parque de maquinaria, con la incorporación de la grúa móvil de construcción Liebherr MK 140 Plus. Con esta estratégica inversión la compañía refuerza su capacidad operativa y consolida su apuesta por la innovación en el sector de la elevación. “Nuestra política empresarial es estar a la vanguardia tecnológica, para garantizar una respuesta integral a los desafíos de nuestros clientes. La adquisición de la Liebherr MK 140 Plus nos permite diversificar nuestro parque de maquinaria con equipos de alto rendimiento, asegurando que dispongamos de la solución técnica más eficiente para cada proyecto, por complejo que sea”, asegura Alberto Fernández, director general de Ripotrans.

Este nuevo equipo estará destinado principalmente a proyectos de infraestructura industrial, edificación y construcción, ámbitos en los que la precisión, la eficiencia operativa y la capacidad de carga son factores determinantes. “Gracias a la versatilidad de la Liebherr MK 140 Plus, estamos participando en diversas licitaciones y proyectos de alta exigencia, donde su tecnología de última generación marcará una ventaja competitiva diferencial desde su puesta en marcha”, afirma Alberto Fernández. Desde Ripotrans destacan el equilibrio entre potencia y agilidad operativa, su ágil montaje, su gran al-

cance y sus optimizadas tablas de carga que permiten trabajar con gran eficiencia incluso en entornos de obra con espacios reducidos o con elevados niveles de exigencia técnica. La incorporación de esta nueva grúa móvil de construcción supone, además, un salto cualitativo importante para esta empresa con sede en Barcelona, ya que se suma a las dos unidades de la grúa Liebherr MK 88 ya existentes en su flota de maquinaria. Con ello, ampliarán su radio de actuación y su capacidad de carga, permitiéndoles abordar proyectos de mayor envergadura.

Las grúas móviles de construcción están cada vez más en auge y, en concreto, esta adquisición refuerza la confianza que Ripotrans tiene depositada en Liebherr, no sólo en la calidad de sus productos sino en su cualificado servicio postventa, gestionado a través de Liebherr Ibérica. “Invertir en soluciones y tecnología Liebherr es una decisión fundamentada en la fiabilidad, la excelencia técnica y la garantía de su servicio técnico, factores que marcan nuestra identidad corporativa”, concluye Alberto Fernández. Prueba de ello es que en su parque de maquinaria cuenta con diversos modelos de grúas móviles, tipo LTM, con capacidades de carga que oscilan entre las 45 y las 120 toneladas, grúas compactas, del modelo LTC, y grúas móviles de construcción (MK).

**RIPOTRANS INCORPORA LA GRÚA MÓVIL DE CONSTRUCCIÓN LIEBHERR MK 140 PLUS PARA AMPLIAR SU CAPACIDAD TÉCNICA EN PROYECTOS INDUSTRIALES Y DE CONSTRUCCIÓN**



**ESTE EQUIPO REFUERZA EL PARQUE DE MAQUINARIA DE LA COMPAÑÍA QUE YA CUENTA CON DOS GRÚAS LIEBHERR MK 88**



**LA INVERSIÓN CONSOLIDA LA CONFIANZA EN LIEBHERR Y FORMA PARTE DEL PLAN DE CRECIMIENTO Y MODERNIZACIÓN DE RIPOTRANS**

# 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 AKT

## Grúas Bombeo AKT potencia su flota con la nueva Palfinger PK 1650 TEC

La empresa amplía su flota con una de las grúas hidráulicas más avanzadas de su categoría, reafirmando su compromiso con la tecnología, la innovación y la seguridad.

### UNA EMPRESA REFERENTE EN ELEVACIÓN Y TRANSPORTES ESPECIALES

Con más de cuatro décadas de experiencia, Grúas y Bombeos AKT se ha consolidado como una de las empresas líderes en servicios de elevación, transporte especial y bom-

beo de hormigón. Fundada y dirigida actualmente por Agustín Caballer, la compañía ha sido pionera en la incorporación de tecnología avanzada en maquinaria para servir tanto al sector industrial como a la obra pública y la edificación.

Cuenta con una plantilla de operarios altamente cualificados y un parque de maqui-



Durante la entrega, se destacó la importancia de las revisiones anuales y el mantenimiento preventivo en centros acreditados de la Red PALFINGER, garantizando la máxima seguridad y durabilidad del equipo.

na moderna y versátil, lo que le permite garantizar los más altos estándares de seguridad, precisión y calidad. Con sede en Amposta y delegaciones operativas en Tarragona, Barcelona, Castellón y Valencia, AKT



La PK 1650 TEC – Grúa H con 9 prolongas hidráulicas y un brazo articulado PJ240E con 6 prolongas adicionales – tiene un alcanza horizontal óptimo de 33,4 m hasta 1500 kg, lo que la convierte en una solución excepcional para trabajos de gran precisión y exigencia.

ofrece servicio 24 horas los 365 días del año, asegurando una respuesta ágil y profesional ante cualquier tipo de proyecto.

### TECNOLOGÍA QUE ELEVA EL RENDIMIENTO: PK 1650 TEC

Con el objetivo de seguir aumentando su capacidad de trabajo y eficiencia, Grúas y Bombeos AKT ha incorporado la PALFINGER PK 1650 TEC, una grúa hidráulica articulada de la gama TEC que representa la unión perfecta entre potencia, precisión y tecnología inteligente.

El equipo, montado sobre un camión VOLVO FMX rígido 8x4 en el Centro de Montaje PALFINGER, se distingue por su estructura robusta, su geometría optimizada para alcanzar mayores alturas y radios de acción, y por incorporar los últimos avances electrónicos de control y asistencia al operador.

La PK 1650 TEC – Grúa H con 9 prolongas hidráulicas y un brazo articulado PJ240E con 6 prolongas adicionales – tiene un alcanza horizontal óptimo de 33.4 m hasta 1500 kg, lo que la convierte en una solución excepcional para trabajos de gran precisión y exigencia.

### CARACTERÍSTICAS TÉCNICAS Y SISTEMAS DE ASISTENCIA DESTACADOS

**HPSC:** Control inteligente de estabilidad que maximiza la capacidad de carga en función de la extensión y posición de los estabilizadores, permitiendo trabajar con total seguridad incluso en terrenos irregulares.

#### PALFINGER CONNECTED

**Fleet Monitor:** Sistema de conectividad digital que permite la monitorización remota del



equipo, información de operativa y mantenimiento preventivo, optimizando la gestión de toda la flota.

**WEIGH:** Sistema de pesaje integrado que permite conocer el peso exacto de cada carga en tiempo real directamente desde el control remoto, garantizando operaciones seguras y eficientes.

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

**P-FOLD:** Asistente de plegado y desplegado automático del brazo, que simplifica la preparación del equipo y reduce el tiempo de maniobra del operador.

**PALTRONIC 180:** Unidad de control electrónico central que supervisa todas las funciones hidráulicas y de seguridad, asegurando un funcionamiento fluido y fiable.

**DPS-C:** Garantiza una potencia de elevación óptima en todo el rango de extensión, incluso con prolongas telescópicas, mediante una gestión continua de la presión hidráulica.

### ENTREGA PERSONALIZADA Y FORMACIÓN TÉCNICA

La entrega del conjunto a Grúas y Bombeos AKT fue realizada por el equipo técnico de PALFINGER España en colaboración con especialistas del Centro de Montaje PALFINGER. El proceso incluyó una formación personalizada para los operarios, enfocada en el conocimiento profundo de las funcionalidades electrónicas y sistemas de seguridad del modelo 1650 TEC.

Durante la entrega, se destacó la importancia de las revisiones anuales y el mantenimiento preventivo en centros acreditados de la Red PALFINGER, garantizando la máxima seguridad y durabilidad del equipo.

### UNA NUEVA INCORPORACIÓN QUE REFUERZA LA CONFIANZA

Con esta nueva PK 1650 TEC, Grúas y Bombeos AKT continúa impulsando su estrategia de crecimiento y mejora constante, consolidándose como referente en el sector de la elevación y el transporte especial.

PALFINGER Ibérica agradece la confianza depositada en su marca y celebra esta nueva entrega, que eleva aún más el nivel tecnológico y operativo de la flota de AKT.

¡Larga vida a la nueva PK 1650 TEC y éxito en cada maniobra de altura!



Con el objetivo de seguir aumentando su capacidad de trabajo y eficiencia, Grúas y Bombeos AKT ha incorporado la PALFINGER PK 1650 TEC, una grúa hidráulica articulada de la gama TEC que representa la unión perfecta entre potencia, precisión y tecnología inteligente.

# La aplicación “HEY Tadano” mejora

“HEY TADANO”: El asistente de IA ahora también con control por voz y ganador del Premio German Design Award por sus mejoras y su ejemplar diseño de comunicación.

## DESCÁRGATELO YA

La herramienta está disponible de forma gratuita en más de 50 idiomas en <https://hey.tadano.tools> y en la APP Store de iOS, y puede utilizarse inmediatamente tras un registro único.

¿Cuánto pesa la punta de pluma de la AC 7.450-1? ¿Qué aceite hidráulico necesito a -15 °C? ¿Con qué frecuencia tengo que cambiar el filtro de aceite? El asistente de IA de



Tadano, “heyTADANO”, conoce la respuesta a estas preguntas. Ya se trate de instrucciones de uso, cuestiones técnicas o resolución de incidencias, heyTADANO está disponible las 24 horas del día para los operadores de grúas como primer punto de contacto para un soporte inteligente y rápido. Ahora, Tadano ha mejorado de forma significativa su asistente de IA con nuevas actualizaciones y control por voz, y ha recibido por ello el German Design Award 2026 en la categoría “AI in Communications Design”.



El jurado destacó especialmente la acertada combinación de precisión técnica, contenido de alta calidad y una clara orientación al usuario en la aplicación rediseñada. “Con heyTADANO, subrayamos nuestra experiencia en soluciones de información basadas en IA y, al mismo tiempo, reforzamos nuestro servicio para socios y clientes. Este premio confirma los altos estándares de Tadano en innovación, facilidad de uso y comunicación digital”, afirma Matthias Schneider, Marketing Manager EMEA & Global Digital Marketing Lead, satisfecho con este reconocimiento.

## NUEVO: CONTROL POR VOZ PARA DISPOSITIVOS IOS Y ANDROID

Para dispositivos iOS, Tadano ofrece una app específica de heyTADANO en la App Store. Esta aplicación permite un cómodo control por voz, que puede activarse con el comando “Hey Tadano”. Una vez activado, las preguntas pueden formularse verbalmente y la respuesta también se ofrece por voz.

Para dispositivos Android, existe una versión web que incluye una función de pulsar para hablar y así introducir la consulta mediante voz. “La nueva función de voz simplifica notablemente el uso de la aplicación, especialmente en entornos operativos”, subraya Matthias Schneider.

## DISEÑO OPTIMIZADO PARA UNA MEJOR GUÍA DEL USUARIO

heyTADANO ha obtenido el prestigioso German Design Award principalmente gracias a su diseño renovado. Entre las mejoras destacan una categorización de productos especialmente clara, una imagen moderna y coherente, y una navegación optimizada que permite acceder aún más rápido a la información relevante.

Para garantizar que heyTADANO pueda ofrecer la respuesta adecuada a cada pregunta, Tadano ha entrenado a su asistente de IA con todos los manuales de funcionamiento de cada grúa Tadano y otros documentos oficiales de la compañía. Así, heyTADANO puede proporcionar en pocos segundos la información contenida en ellos, sin necesidad de realizar largas búsquedas en los manuales ni de esperar a una devolución de llamada.





# 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.

# Verdades y mentiras

Por Francisco Andrés, Gerente de Cuentas de ALKORA EBS, Correduría de Seguros y Reaseguros S.A.U.



He llamado a este artículo, verdades y mentiras del seguro, debido a que hay muchos bulos infundados sobre este sector y sobre todo acerca de como se debe estructurar un programa de seguros.

Muchos intermediarios hablan de seguros obligatorios, y muy pocos dicen que hay pocos seguros que serán realmente obligatorios, y el resto sean aconsejables y por tanto voluntarios.

Dentro de los obligatorios, vamos a mencionar los 2 principales que tienen la mayoría de las Empresas de alquiler de maquinaria, con y sin operario:

- Seguro de accidentes convenio, para los trabajadores (aunque hay comunidades que no lo requieren en función del sector en el cual se encuentra inscrita vuestra Empresa).
- Seguro de circulación, obligatorio para todas aquellas unidades que cumplan con los siguientes requisitos:

**Directiva comunitaria 2021/2118, del 2021.**

## EXPECIFICACIONES PRINCIPALES

### 1. Vehículos obligados a disponer de seguro de circulación:

**a. Vehículos a Motor:** En todo caso, los que se muevan exclusivamente mediante una fuerza mecánica que circula por el suelo y que no utiliza una vía férrea, con i. una velocidad máxima de fabricación superior a 25 km/h, o ii. un peso neto máximo superior a 25 kg y una velocidad máxima de fabricación superior a 14 km/h.

**b. Remolques:** Los que se enganchen a los anteriores.

**c. Vehículos personales ligeros:** Fuera de los casos anteriores, la maquinaria de uso industrial y la destinada a obras y servicios solo estará sujeta a la obligación de contar con el seguro obligatorio de responsabilidad civil para vehículos personales ligeros si cuenta con un certificado de circulación, está inscrita en el Registro de Vehículos de la Dirección General de Tráfico y ostenta una etiqueta identificativa con el número de inscripción asignado o matrícula.

**2. Los vehículos con velocidad de fabricación inferior a 6 km/h. no están obligados en ningún caso a disponer de seguro de circulación.**

**3. El Consejo de Ministros debe regular el registro de Vehículos Personales Ligeros y los medios de identificación obligatorios que permitan su individualización antes del 2 de enero de 2026.**

La Ley 5/2025, deroga expresamente los artículos 1 y 2 del RD 1507/2008 (disposición derogatoria única), en los que se contenían las definiciones de “Vehículo a Motor” y “Hecho de la circulación”. Dichos artículos se sustituyen por la siguiente redacción según la Ley:

## ARTÍCULO 1 BIS. DEFINICIÓN DE VEHÍCULO A MOTOR Y HECHO DE LA CIRCULACIÓN A LOS EFECTOS DE ESTA LEY Y SU NORMATIVA DE DESARROLLO.

### 1. Se entiende por vehículo a motor:

**a)** Todo vehículo automóvil accionado exclusivamente mediante una fuerza mecánica que circula por el suelo y que no utiliza una vía férrea, con:

- Una velocidad máxima de fabricación superior a 25 km/h,
- O Un peso neto máximo superior a 25 kg y una velocidad máxima de fabricación superior a 14 km/h.

**b)** Todo remolque destinado a ser utilizado con uno de los vehículos a que se refiere la letra a), tanto enganchado como no enganchado.

### 2. No son vehículos a motor:

- a)** Los ferrocarriles, tranvías y otros vehículos que circulen por vías que le sean propias.
- b)** Las sillas de ruedas destinadas exclusivamente a ser utilizadas por personas con discapacidad física.

**3. A efectos de la responsabilidad civil derivada de los hechos de la circulación y de la cobertura del seguro obligatorio regulado en esta ley, se entiende por hecho de la circulación toda utilización de un vehículo a motor que sea conforme con la función del vehículo como medio de transporte en el momento del accidente, con independencia de las características de éste, del terreno en el que se utilice el vehículo y de si está parado o en movimiento.**

### 4. No son hechos de la circulación:

- a)** Los derivados de la utilización de vehículos en eventos y actividades automovilísticas, tales como carreras y competiciones, así como entrenamientos, pruebas y demostraciones que, con la debida autorización, tengan lugar en zonas restringidas y demarcadas o se desarrollen en itinerarios o en circuitos especialmente destinados o habilitados para dichas actividades.
- b)** La utilización de un vehículo a motor como medio para causar deliberadamente daños a las personas o en los bienes, sin perjuicio de la obligación del Consorcio de Compensación de Seguros de in-

demnización en los términos establecidos en el artículo 11.1.g.

- c) Los desplazamientos de vehículos a motor utilizados exclusivamente en determinadas zonas de acceso restringido de puertos y aeropuertos, sin perjuicio de la obligatoriedad de disponer de un seguro, aval o garantía financiera equivalente que garantice una protección a terceros equivalente a la ofrecida por el seguro regulado en esta ley con los mismos límites establecidos en el artículo 4.

**5. A los efectos de esta ley, toda referencia efectuada en la misma y en su normativa de desarrollo a “vehículo”, se entenderá realizada a “vehículo a motor”.**

Por tanto, no serían vehículos a motor las máquinas que utilicen aparte del motor otra fuerza, pero tampoco aquellas que aun siendo superiores a 25 kg no tengan una velocidad por construcción superior a 14 km/h.

Por tanto, todas las máquinas con velocidad máxima de fabricación que no supere los 14 Km/h no son a los efectos de la ley vehículo a motor, pero se crea otra categoría que es el Vehículo Personal Ligero.

**SE ESTABLECE ASÍ EN LA DISPOSICIÓN ADICIONAL PRIMERA, APARTADOS 1) Y 2) JUNTO CON LAS EXCLUSIONES EN EL APARTADO 3) OTRAS INCLUSIONES EN EL APARTADO 4) Y UNA REFERENCIA EXPRESA A LA MAQUINARIA EN EL APARTADO 9):**

**1. Se crea el seguro obligatorio de responsabilidad civil para vehículos personales ligeros, que puedan circular por contar con un certificado de circulación, estar inscritos en el Registro de Vehículos de la Dirección General de Tráfico y ostentar una etiqueta identificativa con el número de inscripción asignado o, en su caso, matrícula.**

**2. Se consideran vehículos personales ligeros, a efectos del seguro obligatorio de responsabilidad civil, los vehículos que circulan por suelo mediante una o más ruedas, dotados de una única plaza y propulsados exclusivamente por motores eléctricos que pueden proporcionar al vehículo una velocidad máxima de fabricación entre 6 y 25 km/h, si su peso es inferior a 25 kg, o una velocidad máxima de fabricación entre 6 y 14 km por hora, si su peso es superior a 25 kg. Solo pueden estar equipados con un asiento o sillín si están dotados de sistema de autoequilibrado.**

**3. Se excluyen de la definición de vehículo personal ligero:**

- a) los vehículos diseñados y fabricados para ser utilizados exclusivamente por las Fuerzas Armadas,
- b) los vehículos motorizados o elementos de

apoyo a la movilidad y autonomía personal que son destinados exclusivamente para ser utilizados por personas con discapacidad o con movilidad reducida.

- c) los ciclos o las bicicletas de pedales con pedaleo asistido equipadas con un motor eléctrico auxiliar de potencia nominal continua máxima inferior o igual a 250 w, cuya potencia disminuya progresivamente y que finalmente se interrumpa antes de que la velocidad del vehículo alcance los 25 km/h o si el ciclista deja de pedalear.

**4. Mediante orden de la persona titular del Ministerio de Economía, Comercio y Empresa previa consulta al Ministerio del Interior, se podrán regular otras inclusiones de vehículos personales ligeros a efectos del seguro obligatorio que cuenten para ello con un certificado de circulación y el adecuado sistema de registro público e identificación.**

Por si hubiera alguna duda respecto de la maquinaria de uso agrícola e industrial, se ha redactado el apartado 9) donde se establece:

“9. La maquinaria de uso industrial y la destinada a obras y servicios solo estará sujeta a la obligación de contar con el seguro obligatorio de responsabilidad civil para vehículos personales ligeros previsto en el apartado 1 si cuenta con un certificado de circulación, está inscrita en el Registro de Vehículos de la Dirección General de Tráfico y ostenta una etiqueta identificativa con el número de inscripción asignado o, en su caso, matrícula.

Este artículo 9, hace unas semanas, sufrió una aclaración que hace mención a los Vehículos ligeros, y vehículos industriales destinados al transporte de mercancías y otros servicios, con la siguiente matización, en lo referente a vehículos industriales.

Los vehículos para el transporte de mercancías u otros servicios, que deben tener al menos 3 ruedas situándose 2 de ellas en el eje más cercano a la carga disponiendo de plataforma o cajón para ese uso, se definen por las siguientes características específicas:

Estos vehículos para el transporte de mercancías u otros servicios dejan fuera de la definición a todos los vehículos con masa máxima técnicamente admisible (MMTA) superior a 400 kg.

Dado que vuestros equipos, en la mayoría de los casos, tienen un MMA superior a 400 Kg (precisamente por sus funciones) quedan fuera de los requisitos técnicos exigidos para ser considerados VMP en el subtipo de VPL.

- 1) Los vehículos que no cumplan con dichos requisitos técnicos no podrán certificarse como VPL y por tanto tampoco inscribirse en el Registro de Vehículos Personales Ligeros tal y como se exige en los ANEXOS XIX y XX del Reglamento General de Vehículos.
- 2) La Disposición Adicional Primera apartado 9) de la Ley 5/2025 contempla expresa-

mente para maquinaria lo siguiente:  
 “9. La maquinaria de uso industrial y la destinada a obras y servicios solo estará sujeta a la obligación de contar con el seguro obligatorio de responsabilidad civil para vehículos personales ligeros previsto en el apartado 1 si cuenta con un certificado de circulación, está inscrita en el Registro de Vehículos de la Dirección General de Tráfico y ostenta una etiqueta identificativa con el número de inscripción asignado o, en su caso, matrícula.”

3) En consecuencia, de todo lo anterior, aquellos vehículos que no cumplan los requisitos técnicos que permitirían la certificación y posterior inscripción en el registro de VPL no tienen que contar con el seguro obligatorio de circulación de vehículos personales ligeros.

4) Con todos ello se evidencia que la Ley 5/2025 al configurar el concepto de VPL estaba pensando en los vehículos de movilidad personal (patinetes y similares) así como en otros diseñados específicamente para el transporte urbano de última milla que sí inciden en el tráfico y circulación, pero no así en la maquinaria industrial y de obra y servicios.

Dicho lo anterior, en este momento, recordamos exclusivamente la obligación de asegurar con el seguro obligatorio de circulación todos los equipos con velocidad por construcción superior a 14 Km./h.

El resto de los seguros que afectan al sector del alquiler de maquinaria, son voluntarios, como:

- R. Civil General
- Avería de maquinaria
- Transportes
- Cyber
- D&O
- Etc.

Dentro de las verdades, otra gran verdad, es la de tener su programa de seguros, dirigido y supervisado por un Corredor de Seguros, que sepa y entienda del sector de la maquinaria, para poder plasmar en los contratos de seguro, todas las coberturas que una Empresa necesita y precisa, en función del sector al cual se dedica, teniendo necesidades muy específicas en función del sector en el que la Empresa se desenvuelve.

ALKORA EBS CORREDURIA DE SEGUROS Y REASEGUROS, S.A.U., lleva muchos años diseñando, y ayudando al sector de la maquinaria a tener un programa de seguros acorde con la necesidad de cada subsector, que transmita tranquilidad y seguridad, ante los riesgos que, por su actividad, les rodean en su quehacer diario.

Este tiempo nos ha llevado a ser líderes indiscutibles en el sector de la mediación, vinculado al mundo de la maquinaria.

Espero haber podido serles de ayuda y estoy a su entera disposición, para aclararles aquellas cuestiones que estimen oportunas plantearme.

# Hubtex integra el know-how de M Fahrzeugbau y refuerza su posicionamiento en aplicaciones de carga pesada

HUBTEX refuerza su posicionamiento en el segmento de las carretillas compactas de gran capacidad, con el objetivo de ofrecer a sus clientes una gama integral de soluciones para la manipulación de cargas pesadas, especialmente en sectores como la industria del acero, la transformación de metales, la manipulación de bobinas (coils) y tambores de cable, así como en otras aplicaciones industriales exigentes. Un paso clave en esta estrategia es la integración del know-how del especialista alemán M Fahrzeugbau. Como resultado de este proceso, HUBTEX presenta un nuevo concepto de carretilla compacta que se comercializará bajo la denominación M-TEX, concebido como modelo estándar para capacidades de carga de entre 11 y 15 toneladas. Al mismo tiempo, el grupo agrupa todas sus soluciones de carretillas compactas —incluyendo los equipos de su filial DIMOS— en una oferta claramente estructurada y orientada a las necesidades del cliente.

Fundada en 1948, M Fahrzeugbau desarrolló carretillas compactas de gran capacidad a medida, con capacidades de entre 6 y 40 toneladas, diseñadas para operar en espacios reducidos característicos de acerías, fundiciones, laminadoras o la industria papelera. Con esta integración, HUBTEX adquiere derechos de marca, así como documentación técnica, cartera de clientes e información comercial.

El objetivo es reforzar las capacidades del grupo y seguir desarrollando este segmento sobre la base de la tecnología incorporada. En paralelo, HUBTEX integra el know-how de DIMOS dentro de su portafolio, reforzando su enfoque en soluciones de carga pesada.

Desde el punto de vista técnico, HUBTEX está incorporando de forma sistemática la ingeniería de diseño de M Fahrzeugbau en sus



La nueva M-TEX: carretilla compacta de gran capacidad para mover cargas pesadas en espacios reducidos, con hasta un 25 % menos de anchura. (Source: HUBTEX)

desarrollos actuales. Las carretillas compactas ofrecen ventajas claras allí donde es necesario mover cargas pesadas en espacios muy limitados, por ejemplo en el manejo de acero, bobinas o mercancías voluminosas. En comparación con carretillas convencionales de gran capacidad, pueden ser hasta un 25 % más estrechas y un 20 % más cortas. Las soluciones de M Fahrzeugbau eran reconocidas en el mercado por su diseño especialmente compacto, una característica que seguirá siendo clave en la futura gama de HUBTEX.

“La integración de los datos de marca, ingeniería y ventas de M Fahrzeugbau crea una base sólida para el desarrollo de nuevas soluciones en el segmento de las carretillas compactas”, explica Hans-Joachim Finger, director general del Grupo HUBTEX.

“Al mismo tiempo, junto con otras soluciones como transportadores de plataforma, carretillas multidireccionales o sistemas automatizados para el manejo de bobinas, ofrecemos una gama completa para aplicaciones exigentes en la industria pesada.”

El primer resultado de esta Integración es la nueva carretilla compacta M-TEX para capacidades de 11 a 15 toneladas. Esta incorpora elementos clave del diseño original de M Fahrzeugbau, como una estructura especialmente compacta, posible gracias a una innovadora disposición del sistema de tracción y transmisión. La geometría del mástil y el nuevo concepto de control permiten además una muy buena visibilidad de la carga, un factor relevante en aplicaciones como el manejo de acero o cargas voluminosas. La combinación del desarrollo de M Fahrzeugbau con el know-how de HUBTEX ha permitido mejorar aspectos como la ergonomía, la comodidad de manejo y la accesibilidad para las tareas de mantenimiento.



La nueva M-TEX mejora la ergonomía, la conducción y accesibilidad para el servicio técnico, el confort de manejo y la accesibilidad de servicio. (Source: HUBTEX)

“Con la nueva plataforma M-TEX establecemos una base orientada al futuro, que combina soluciones constructivas probadas con nuestras propias capacidades de desarrollo y amplía de forma específica nuestro portafolio”, añade Hans-Joachim Finger.

## HUBTEX PRESENTÓ ESTA NUEVA SOLUCIÓN EN LOGIMAT 2026

En España, HUBTEX está representada a través de HUBTEX Solutions Spain, ofreciendo soporte local, soluciones personalizadas y un servicio técnico cercano a las necesidades del mercado. Gracias a esta presencia directa, las empresas españolas pueden acceder a toda la gama de productos y servicios de HUBTEX con la garantía y fiabilidad que caracteriza al grupo.

Con sede central en Fulda (Alemania) y más de 520 empleados en esta planta, HUBTEX combina ingeniería alemana de alta calidad con una atención personalizada.



HUBTEX garantiza el servicio y suministro de repuestos para los clientes de M Fahrzeugbau. (Source: Schäfer Werke GmbH)



La carretilla compacta de gran capacidad ROXX de HUBTEX, optimizada a partir de nuevos datos de ingeniería. (Source: HUBTEX)

# 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](http://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

# Grúas Losfablos rinde homenaje a su fundador con la incorporación de una Liebherr LTM 1110-5.2

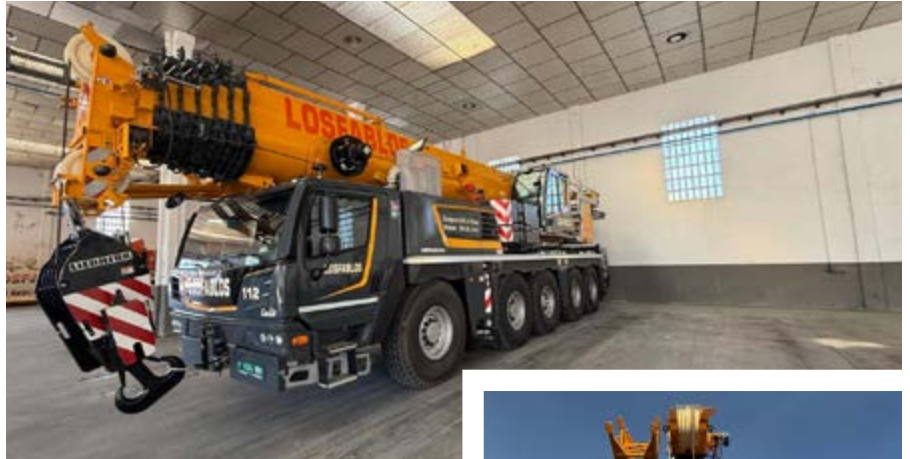
Está siendo una época especialmente emotiva para Grúas Losfablos. La empresa ha recibido en sus instalaciones de Huesca una nueva Liebherr LTM 1110-5.2 de 110 toneladas, una incorporación muy importante para su flota, pero también cargada de un profundo significado personal y empresarial.

Esta nueva grúa llevará el nombre de Emilio Losfablos Otín, fundador de la compañía, como homenaje a su memoria y a toda una vida dedicada a construir un proyecto empresarial basado en el esfuerzo, la constancia y la pasión por el trabajo bien hecho.

Es magnífico que hayan tenido esta iniciativa, y que el papá este presente no sólo en los corazones de todos, sino también en esta nueva grúa.

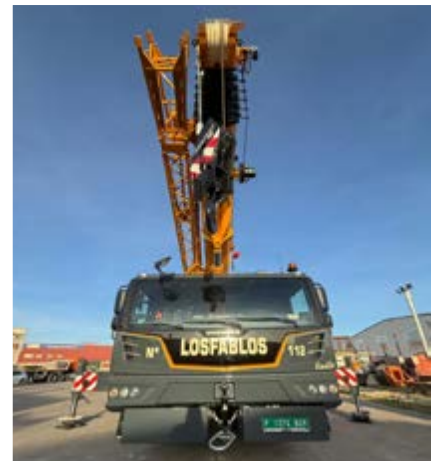
No se trata solo de la llegada de una máquina de gran tonelaje, sino de un símbolo. Con esta incorporación, Grúas Losfablos quiere recordar el legado de quien puso en marcha la empresa y dejó una huella imborrable en su historia. Su visión, su compromiso y su forma de entender el trabajo siguen muy presentes en el día a día de la compañía.

La nueva Liebherr, además, ha sido personalizada de una manera muy especial. Serigrafada con el nombre de Emilio Losfablos Otín y con una imagen distinta a la habitual en los vehículos de la empresa, esta grúa destaca por una combinación de colores en negro y naranja, lo que la convierte en una unidad única y muy representativa. Una imagen diferente para una grúa diferente, pensada para honrar la figura del creador de Grúas Losfablos.



La llegada de esta LTM 1110-5.2 supone también un paso más en la apuesta de la empresa por seguir reforzando su parque con equipos de altas prestaciones, manteniendo ese espíritu de mejora continua y de búsqueda de la excelencia que siempre definió a su fundador.

Con este gesto, Grúas Losfablos une pasado, presente y futuro en una sola máquina. Un homenaje sincero, visible y permanente a quien hizo posible el nacimiento de la empresa y cuya memoria seguirá acompañando cada nuevo paso de la compañía.



Ver video





## La Alianza ELEVA se reúne con el presidente Antonio Garamendi de CEOE

En el día de ayer, una representación de la Alianza ELEVA ha mantenido una reunión de trabajo con el presidente de CEOE, D. Antonio Garamendi, en su despacho de la sede patronal en Madrid.



De izda. a drcha.: D. Luís Manuel de Sancha, Vicepresidente de ELEVA, D. Antonio Garamendi, Presidente de CEOE, D. José Manuel García, Presidente de ELEVA y D. Alfonso de la Lama-Noriega, Secretario de ELEVA

Tras la incorporación en enero de la Alianza en CEOE, esta reunión ha servido para presentar al presidente Garamendi la realidad del sector de la maquinaria de elevación de personas y cargas y equipos relacionados.

Durante una hora, se ha podido debatir sobre varios asuntos que preocupan mucho a las empresas y en las que CEOE está trabajando intensamente como son el incremento del absentismo y las escasas o nulas medidas existentes para mejorar la situación y el aumento de cargas administrativas y laborales de las últimas reformas como pueden ser el aumento de distintos permisos no ajustados a la realidad de las empresas y de la actividad, el aumento de costes laborales por distintos conceptos o el estrés al que se está sometiendo a la negociación colectiva por parte de las autoridades laborales. También ha estado sobre la mesa el problema generalizado de la escasez de profesionales, sobre todo de perfiles técnicos.

En palabras de ELEVA, “Estamos convencidos que la incorporación de ELEVA a CEOE es un hito importante para la promoción y defensa del sector”.

El presidente de CEOE, Antonio Garamendi, ha dado la bienvenida a la Asociación y ha puesto en valor el sector de la maquinaria de elevación como “pieza clave para un ecosistema industrial más competitivo o para

el desarrollo de la construcción y las infraestructuras, que impulsa además la eficiencia en actividades tan relevantes hoy en día como la construcción, la industria y la logística, y está experimentando un crecimiento sostenido gracias a su apuesta por la innovación tecnológica y la seguridad”. “Todo ello, -ha añadido- es imprescindible para responder a los retos de transformación y sostenibilidad que afronta nuestra economía”.

Por parte de ELEVA, han participado su actual presidente, D. José Manuel García, (también presidente de ANAGRUAL), su vicepresidente, D. Luís Manuel de Sancha, (a su vez presidente de AECE), y su secretario D. Alfonso de la Lama-Noriega (también secretario general de ANAPAT).

La Alianza Eleva nace de la convergencia de siete destacadas asociaciones empresariales del sector de maquinaria y equipos —ANAGRUAL, AECE, ANAPAT, ANMOPYC, FANAGRUMAC, ASEAMAC— a las que se suma IPAF como socio colaborador. Estas organizaciones representan a empresas vinculadas a la maquinaria móvil de elevación de cargas y personas, tanto del alquiler como de la venta, distribución, fabricación y formación en seguridad, así como a otros ámbitos relacionados. Su integración en una confederación, y la pertenencia a CEOE, permite amplificar su voz, optimizar recursos, y establecer una interlocución más eficaz ante las administraciones y otras entidades clave.

# Alayan refuerza su oferta de equipos de alquiler con la adquisición de la empresa Valquisa

Esta operación, alineada con el plan industrial de Alayan para el 2030, mejora el servicio y la presencia en la comunidad autónoma de Aragón y consolida el rol de Alayan como socio de referencia en el mercado del alquiler profesional.

Alayan, sociedad del Grupo TESSA especializada en servicios de alquiler de equipos y maquinaria para empresas que operan en la industria y en la ejecución de infraestructuras y eventos, anuncia la adquisición de la sociedad Valquisa.



De izqda. a dcha: Pedro Torres, Director de Alayan Rentals Iberia, Francisco Poves Royo, antiguo Gerente de Valquisa y Vincent Albasini, Director General de Alayan

Esta operación, en línea con el plan industrial anunciado a comienzos de año, tiene como objetivo reforzar el liderazgo en el alquiler de equipos y maquinaria mediante una combinación de crecimiento orgánico y adquisiciones, con inversiones previstas en el sur de Europa.

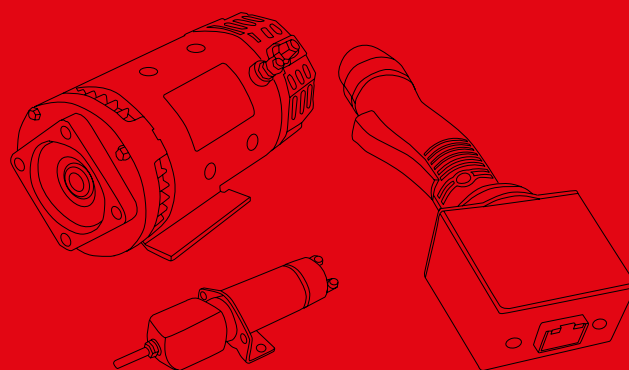
Empresa ubicada en Zaragoza, con más de 35 años de trayectoria, delegaciones en Zaragoza y Almunia y una flota de más de 800 unidades entre maquinaria y equipos, Valquisa se dedica al alquiler de maquinaria para construcción, industria, sector de servicios, energético, medio ambiente y agricultura.

La empresa se distingue por su fuerte orientación al cliente, su conocimiento técnico y un enfoque centrado en la calidad. Características que hacen que esta iniciativa sea plenamente coherente con la visión industrial y operativa de la empresa del Grupo TESSA, grupo europeo con un sólido posicionamiento en España a través de empresas como Finanzauto, referente en la provisión de soluciones industriales.

“Tal y como anunciamos durante nuestra reunión anual celebrada el pasado mes de enero en Milán, el refuerzo de nuestra presencia territorial en España es una prioridad, ha comentado Vincent Albasini, Director general de Alayan. La incorporación de Valquisa y de su fundador y director, Francisco Poves Royo, así como las futuras aperturas en Barcelona, Madrid Sur y Valencia Norte, son el resultado de nuestro compromiso”.

“La adquisición de Valquisa nos permite reforzar aún más nuestra oferta y consolidar nuestro papel como referente en el alquiler profesional” ha declarado Pedro Torres, Director de Alayan Rentals Iberia. “También nos permite mejorar nuestra presencia en Zaragoza, una zona estratégica tanto desde el punto de vista geográfico como comercial, aprovechando las oportunidades que ofrece nuestro sector. Trabajaremos para garantizar una integración fluida, manteniendo la continuidad de los servicios y poniendo en valor a las personas.”

“La integración en Alayan y en el Grupo TESSA responde a una lógica estratégica y refuerza el posicionamiento de la compañía en su mercado” ha señalado Francisco Poves Royo, antiguo gerente de Valquisa. “Esta operación permitirá potenciar sus capacidades y generar nuevas oportunidades de desarrollo en línea con la evolución del sector”.



LA CONFIANZA QUE BUSCAS PARA EL RECAMBIO QUE NECESITAS



↑↑ ESE ERRE

CONECTAR. CONOCER. CONSEGUIR.



SIEMPRE A TU LADO. SERVICIO 24/7.



LA MEJOR RESPUESTA. RÁPIDA Y FLEXIBLE.



UN EQUIPO EXPERTO PARA CONECTAR CONTIGO.



CALIDAD, POR ENCIMA DE TODO.

ULMA LIFTING SOLUTIONS

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



## Edificaciones María de la Salut incorpora la nueva Palfinger PK 53002 SH

La empresa mallorquina amplía su capacidad operativa con una grúa hidráulica de última generación, reafirmando su apuesta por la innovación, la seguridad y la eficiencia.

### UNA EMPRESA REFERENTE EN LA CONSTRUCCIÓN Y DESARROLLO URBANÍSTICO

Edificaciones María de la Salut 2006, S.L., fundada en julio de 2006 en el municipio de María de la Salut (Baleares), se ha consolidado como una entidad clave en los sectores de la construcción, urbanización y promoción inmobiliaria en la isla.

Con casi dos décadas de trayectoria, la compañía desarrolla actividades que abarcan:

- La promoción, construcción, ampliación, reforma y reparación de todo tipo de bienes inmuebles, industrias e instalaciones deportivas.

- La realización de urbanizaciones, tanto para proyectos propios como de terceros, incluyendo obras contratadas con organismos oficiales.
- La compraventa y arrendamiento de propiedades, contribuyendo al desarrollo y dinamización del entorno local.
- Desde 2013, también opera en el sector hostelero, gestionando establecimientos de restauración y alojamientos turísticos.

Con una evolución constante y una filosofía orientada a la calidad, la empresa destaca por su capacidad de abordar proyectos diversos con soluciones técnicas modernas y eficientes.

### TECNOLOGÍA PARA GRANDES RETOS: LA NUEVA PK 53002 SH

Con el objetivo de potenciar aún más su operatividad, Edificaciones María de la Salut ha

TECNOLOGÍA PARA GRANDES RETOS: NUEVA PALFINGER PK 53002 SH



## UNA CONFIGURACIÓN DE ALTO NIVEL PARA OPERACIONES COMPLEJAS

incorporado la PALFINGER PK 53002 SH, una grúa hidráulica articulada de alto rendimiento reconocida en el sector por su potencia, precisión y estabilidad. Este modelo, perteneciente a la gama High Performance, se caracteriza por su robustez estructural y su tecnología inteligente integrada, diseñada para afrontar trabajos exigentes con máxima seguridad.

La grúa montada sobre un camión Renault C R6x2 en el Centro de Montaje PALFINGER de Madrid y con carrozado a cargo de Grues I Recanvis Illes Balears, S.L., consta de 6 prolongas hidráulicas y un brazo articulado PJO80C, que añade 4 prolongas hidráulicas adicionales. El fly-jib le proporciona un alcance horizontal óptimo de 26.1m hasta 820 kg de carga, aumentando significativamente la versatilidad y el radio de acción en zonas de difícil acceso. Una configuración que garantiza un equilibrio óptimo entre potencia, maniobrabilidad y capacidad de carga.

### UNA CONFIGURACIÓN DE ALTO NIVEL PARA OPERACIONES COMPLEJAS

La PK 53002 SH entregada incorpora un equipamiento técnico especialmente avanzado, que la convierte en una herramienta versátil y precisa para trabajos de construcción y manipulación de cargas:

#### CARACTERÍSTICAS TÉCNICAS PRINCIPALES

**TWO SLEWING DRIVES:** Doble accionamiento de giro que garantiza un movimiento rotacional suave y estable, incluso bajo carga máxima, aportando precisión y seguridad en cualquier maniobra.

**S-IQ, FLZUS, HPSC y VSL4:** Sistemas de estabilización avanzados que combinan control inteligente y adaptación automática para optimizar la estabilidad y el alcance según la posición real de los estabilizadores y las condiciones del terreno.

**CONTROL REMOTO SCANRECO P3:** Telemando con seis funciones lineales, arranque/parada del motor (MOTO1/MOTO2), aceleración (GAS01), control de luces (LICHT/SCH13), conmutador grúa/estabilizadores (UMSCH2) y Small Handset para maniobras rápidas.

**PALTRONIC 150:** Sistema electrónico integral que controla todas las funciones de la grúa, supervisa la carga y garantiza un funcionamiento eficiente y protegido frente a sobreesfuerzos.

#### PALFINGER CONNECTED

Fleet Monitor: Permite una gestión profesional y remota de la grúa, con monitorización en tiempo real del rendimiento, planificación de mantenimiento y localización precisa del equipo.

### UNA ENTREGA PERSONALIZADA PARA GARANTIZAR MÁXIMO RENDIMIENTO

La entrega oficial del equipo fue realizada por el equipo especializado de PALFINGER Ibérica, incluyendo una formación detallada para el cliente y sus operadores.

Durante la sesión, se revisaron en profundidad las funcionalidades de la PK 53002

SH, las mejores prácticas de operación y la importancia de realizar la Revisión Anual Oficial en centros certificados de la Red PALFINGER en España, asegurando así el mantenimiento óptimo y la seguridad del equipo.

### UNA ALIANZA PARA SEGUIR CONSTRUYENDO FUTURO

Con la incorporación de la PK 53002 SH, Edificaciones María de la Salud refuerza su compromiso con la innovación, la eficiencia y la calidad en sus obras.

Desde PALFINGER Ibérica, agradecen la confianza depositada y celebran esta nueva colaboración que evidencia la solidez del sector constructivo balear y la creciente apuesta por soluciones tecnológicamente avanzadas.

¡Larga vida a la nueva PK 53002 SH y mucho éxito en cada proyecto de altura!



# Espagrúas vuelve a confiar en Liebherr con la incorporación de la LTM 1060-3.1

Cuando la fiabilidad del equipo, la calidad del producto y la respuesta del servicio técnico marcan la diferencia en el día a día, no es extraño que las empresas repitan apuesta. Es el caso de Espagrúas S.L., que ha vuelto a confiar en Liebherr con la incorporación de la grúa móvil LTM 1060-3.1, un equipo que refuerza su capacidad para afrontar trabajos tanto en entornos industriales como urbanos.



La elección no es casual. Liebherr es una marca ampliamente reconocida en el sector por la robustez de sus equipos y la precisión de sus sistemas, aspectos especialmente valorados en operaciones donde la seguridad y la eficiencia son clave. En este contexto, la LTM 1060-3.1 se presenta como una grúa versátil y equilibrada, pensada para ofrecer un alto rendimiento en una gran variedad de aplicaciones.

Se trata de una grúa móvil de tres ejes que combina unas dimensiones compactas con una capacidad de elevación de hasta 60 toneladas, lo que la convierte en una solución muy adecuada para trabajos en espacios reducidos o de difícil acceso. Su pluma telescópica de 48 metros, permite alcanzar alturas considerables sin necesidad de configuraciones complejas, facilitando así la rapidez en la puesta en marcha de los trabajos.

Uno de los aspectos más destacados de este modelo es su facilidad de transporte y su rapi-

dez de montaje. Gracias a su diseño, la grúa puede circular por carretera con gran agilidad y estar operativa en poco tiempo, algo especialmente importante en proyectos donde los plazos son ajustados. Además, incorpora sistemas de control avanzados que mejoran la precisión en las maniobras y aumentan la seguridad durante las operaciones.

La LTM 1060-3.1 ya tiene asignados varios trabajos dentro de la actividad de Espagrúas. El primero de ellos se está desarrollando en Alcalá de Henares (Madrid), en las obras de ampliación de un laboratorio farmacéutico, un entorno donde la precisión y la fiabilidad del equipo resultan fundamentales.

Con esta nueva incorporación, Espagrúas continúa reforzando su parque de maquinaria con equipos de primer nivel, apostando por soluciones que les permitan mantener un alto estándar de servicio y adaptarse a las exigencias de un mercado cada vez más competitivo.

UNO DE LOS ASPECTOS MÁS DESTACADOS DE ESTE MODELO ES SU FACILIDAD DE TRANSPORTE Y SU RAPIDEZ DE MONTAJE

LA LTM 1060-3.1 SE PRESENTA COMO UNA GRÚA VERSÁTIL Y EQUILIBRADA

SE TRATA DE UNA GRÚA MÓVIL DE TRES EJES QUE COMBINA UNAS DIMENSIONES COMPACTAS CON UNA CAPACIDAD DE ELEVACIÓN DE HASTA 60 TONELADAS



**KYO** rent



# ALQUILER de MAQUINARIA

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



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



**KYO** rent

#### DELEGACIÓN DE MADRID

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

Teléfono: 91 354 71 71

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

#### DELEGACIÓN DE VALENCIA

Poligono La Cova - Avda. Mas de l'Oli, 192. 46940 Manises (Valencia)

Teléfono: 91 152 76 44

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

#### DELEGACIÓN DE CASTELLÓN

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

Teléfono: 96 418 86 40

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



## **BIG GAM pone el servicio en el centro y reconoce a las personas que hacen grande el proyecto**

La convención anual de GAM ha vuelto a dejar claro en Madrid que el crecimiento, por sí solo, no basta. Lo importante es cómo se crece, con qué cultura y con qué propuesta de valor. Bajo el lema “BIG GAM: un viaje de vuelta a la singularidad”, la compañía ha reunido durante varios días en Domo 360 a su ecosistema profesional en una cita celebrada junto a Genera Industrial y la red de subdealers de Hyster y Yale, con una idea muy clara de fondo: seguir avanzando sin perder de vista lo esencial, que el cliente esté en el centro de todo, y sobre todo que ese cliente reciba el mejor servicio. La idea de toda la convención ha sido no conformarse con lo que hay, sino trabajar en la mejora continua hacia ese mejor servicio al cliente.

La cita llega, además, en un momento especialmente sólido para GAM. La compañía cerró 2025 con 316,1 millones de euros de ingresos, un EBITDA recurrente de 87 millones, un 50% más de beneficio neto y una reducción del endeudamiento del 8%, cifras que explican bien por qué 2026 se afronta desde la ambición, pero también desde la confianza en un modelo que ha ganado consistencia y equilibrio. La propia empresa subraya, además, que su crecimiento se apoya cada vez más en la eficiencia operativa, la diversificación y los negocios de mayor recurrencia y valor añadido. Tanto Pedro Luis Fernández, CEO de GAM, como Diego García Pastor, Director General, han transmitido a su equipo la admiración por el trabajo bien hecho, por su involucración en este gran proyecto y por luchar por ser mejores.



Pedro Luis Fernández, CEO de GAM



Ver video



**Flavia Pappalardo, Responsable del Área de Ventas de Bravi Platforms**



tro y que desde fuera no siempre se ve. Se habló de gestión del talento, de personas y cultura, de implantación de sistemas, del papel del equipo de IT con una actitud proactiva, del desarrollo de negocio, del e-commerce, de los precios dinámicos, de la excelencia operativa y de las trayectorias que han dejado huella. También hubo espacio para reconocer el impulso del negocio de usado, con un crecimiento con respecto al año pasado de un 52%, con Luis Turiel al frente, y a equipos que, incluso con recursos limitados, están consiguiendo resultados que merecen ser contados.

Ese bloque de reconocimientos tuvo mucho sentido porque enlaza directamente con una pregunta de fondo que GAM parece hacerse cada vez con más seriedad: qué competencias tiene hoy la organización y cuáles necesita seguir desarrollando para seguir creciendo. No se trataba solo de premiar lo hecho, sino de señalar el tipo de compañía que se quiere seguir construyendo. Una compañía exigente, sí, pero también consciente de que el crecimiento no se sostiene sin compromiso, sin cultura compartida y sin personas que quieran empujar de verdad.

En ese contexto, uno de los momentos más sinceros del encuentro fue el elogio de Pedro Luis Fernández a Diego García Pastor, director general de la compañía. Más allá del cargo, lo relevante fue el fondo del mensaje: reconocer a un líder que está ayudando a que los demás sean mejores. Y eso tiene mucho valor. Porque no siempre ocurre que una persona que llega de fuera consiga ganarse tan deprisa la confianza del equipo, transmitir pasión por seguir mejorando y contagiar esa ambición sana que obliga a no conformarse. Hay algo admirable en ese tipo de liderazgo, uno que no busca héroes ni estrellas, sino que hace crecer al conjunto. Un liderazgo que mejora a cada persona y, por tanto, mejora también la empresa. Y en una casa como GAM, con ese empuje tan reconocible del origen asturiano, ese tipo de energía encaja especialmente bien.

Pero si algo ha querido transmitir BIG GAM este año es que los números importan, sí, aunque no cuentan toda la historia. Porque la convención no se ha planteado como una simple reunión corporativa ni como una sucesión de presentaciones internas. Ha sido, sobre todo, una manera de alinear visión, reforzar cultura y recordar por qué GAM sigue empeñada en diferenciarse haciendo cosas diferentes. Y ahí está una de sus grandes ventajas competitivas: no limitarse a vender máquinas, sino construir una propuesta mucho más amplia alrededor de soluciones, servicio, cercanía y continuidad para el cliente. Esa forma de entender el negocio encaja con la propia definición que la compañía hace de sí misma: un grupo especializado en soluciones integrales para la industria, con implantación internacional, una red amplia de delegaciones y asistencia técnica cercana al mercado.

En Madrid se han reunido más de 300 profesionales entre proveedores y equipo de GAM, y el mensaje que ha sobrevolado las jornadas ha sido nítido: el foco tiene que estar en el servicio. No como eslogan, sino como criterio real de trabajo. Porque al final el servicio no depende solo de un comercial, ni de un taller, ni de una delegación, ni de una dirección con-



creta. Depende de que todas las áreas vayan de la mano, de que tecnología, operaciones, negocio, cultura y personas remen en la misma dirección. Esa idea apareció una y otra vez a lo largo de la convención y explica muy bien el momento que vive la compañía.

Uno de los grandes aciertos de esta edición ha sido precisamente el peso dado al reconocimiento. Hubo una parte especialmente significativa dedicada a premiar el talento, la implicación y la manera en la que muchas personas están empujando el proyecto desde dentro. No fue una entrega de premios para cumplir con el protocolo, sino una forma de poner nombre y rostro a todo eso que muchas veces sostiene una empresa por den-



Diego García Pastor, Director General de GAM

Se celebraron mesas redondas con distribuidores y partners estratégicos como Hyster, XCMG, Ormig o CTE, y el encuentro contó con la participación de más de 30 patrocinadores, además de espacios dedicados a los territorios en los que opera el grupo —España, Portugal, LATAM y otros mercados emergentes— y al área de manutención y servicios. Todo ello reforzaba la idea de que BIG GAM no es una convención interna al uso, sino un punto de encuentro de todo un ecosistema.

La presencia de Genera Industrial en esta edición también reforzaba ese discurso. La marca de distribución de GAM especializada en carretillas y manutención, creada para impulsar ese negocio y responsable de la importación y distribución en exclusiva de Hyster en España, aportaba una dimensión muy práctica a la convención. No era solo una cuestión de imagen de grupo, sino también de desarrollo comercial, capilaridad de red y cercanía al mercado. En paralelo, la alianza con Hyster quedó además reforzada estos días con el premio “Dealer of Excellence por Desempeño Excepcional en Ventas 2025 de Hyster”, concedido a la división de manutención de GAM, un reconocimiento que pone en valor el trabajo realizado en España, Portugal y Marruecos y la capacidad de ofrecer soluciones completas de manutención y servicios asociados.

**CIERRE CON UN MENSAJE MUY POTENTE DE PEDRO LUIS FERNÁNDEZ**

Pedro Luis lo expresó desde un lugar especialmente sincero. Y quizá por eso uno de los momentos más recordados fue cuando com-



Luigi Vitaliano Country Manager de CTE para España y Portugal y Massimo Franceschi, Gerente de Área de Exportación de CTE

partió una reflexión muy simple, muy personal y muy potente: “Os lo debo a vosotros. Muchísimas gracias”. Venía de recordar que empezó vendiendo Coca-Colas en el Mundial del 82 para poder ver los partidos, que ha trabajado todos los años de su vida y que ahora trabaja en la empresa en la que siempre quiso trabajar. No era una frase calculada. Sonaba a gratitud real, a alguien que sabe lo que cuesta construir algo y que no se atribuye el mérito en solitario. Ese tono hizo que el cierre ganara todavía más peso.

Después de tantas intervenciones, vino a dejar una idea poderosa: en BIG GAM casi no se había hablado de precios, ni de competencia, ni de geopolítica, ni siquiera demasiado de máquinas. Se había hablado, sobre



todo, de servicio, cliente, rentabilidad, comunicación, seguridad, personas y sostenibilidad. Y ese resumen, en realidad, explica bastante bien por qué GAM insiste tanto en que compite en otro terreno. El precio importa, claro, pero no es lo que define una relación duradera con el cliente. Lo que la define es la capacidad de responder, de anticiparse, de aportar soluciones y de garantizar continuidad operacional.

Ahí está seguramente una de las claves más interesantes de la convención. GAM defiende que su propuesta de valor ha abierto un espacio propio en el mercado y que su reto ahora no es solo seguir generando valor, sino lograr que el mercado lo perciba cada vez mejor. Sin perder la humildad, pero sin caer tampoco en la mediocridad de competir solo por coste. Ese equilibrio entre ambición y humildad, entre inconformismo y realismo, estuvo muy presente en todo lo que se escuchó en Madrid.

BIG GAM ha servido así para algo más que para reunir a un gran número de profesionales o repasar cifras de negocio. Ha servido para recordar que una empresa se hace fuerte cuando sus personas creen en lo que hacen, cuando sienten que forman parte de algo mayor y cuando el reconocimiento no se queda en el discurso, sino que se traduce en hechos. En esa idea estuvo el verdadero corazón del encuentro.

Porque si algo ha dejado esta convención es una sensación bastante clara: en GAM no quieren crecer de cualquier manera. Quieren hacerlo siendo distintos, cuidando el servicio y reforzando una cultura en la que las personas siguen siendo la palanca principal. Y eso, en un sector donde tantas veces todo parece reducirse a precio, marca una diferencia enorme. Los clientes quizá olviden una oferta o una presentación, pero no olvidan cómo se han sentido cuando una empresa les responde de verdad. Y ahí es exactamente donde GAM quiere seguir siendo diferente.

# Zoomlion inaugura su primera fábrica europea de plataformas aéreas en Hungría

Zoomlion inauguró oficialmente su nueva planta de fabricación en Tatabánya, Hungría, el pasado 18 de marzo, en un acto al que asistieron aproximadamente 160 clientes, socios y representantes gubernamentales.

La primera fase de esta instalación, ubicada en Tatabánya, servirá como centro europeo de Zoomlion Access para fabricación, I+D y servicio, además de soporte de recambios.

Ren Huili, vicepresidente de Zoomlion y director general de Zoomlion Access Machinery, señaló que la nueva planta marca un hito clave en la estrategia europea de la compañía. Según explicó, esta instalación reforzará las capacidades locales de fabricación, innovación y servicio, permitiendo a Zoomlion ofrecer un mejor soporte a sus clientes y responder de forma más eficiente a la demanda del mercado. Añadió además que, tras la finalización de esta primera fase, la empresa acelerará la segunda fase del proyecto para seguir potenciando



la producción local, la innovación en I+D y la capacidad de servicio en toda la región.

La nueva planta aportará al mercado europeo capacidades localizadas de fabricación, ingeniería y servicio, incluyendo suministro de recambios y soporte posventa. Al integrar en un mismo emplazamiento los recursos de producción, investigación, desarrollo y servicio, Zoomlion Access busca ofrecer tiempos de respuesta más rápidos, una mayor eficiencia operativa y un soporte más fiable a sus clientes en toda la región.

Con esta inversión, Zoomlion Access refuerza aún más su estrategia de implantación local en Europa.





Jacobo Castellanos,  
Director Comercial  
para Manitou en  
SOOS Maquinaria

# SOOS-Manitou

## La nueva generación toma impulso en SOOS con Jacobo Castellanos al frente de Manitou en Galicia

Siempre es una buena noticia ver cómo en las empresas familiares se va produciendo ese relevo generacional que garantiza continuidad, ilusión y futuro. En el caso de SOOS Maquinaria, resulta especialmente destacable comprobar cómo la segunda generación empieza a asumir responsabilidades de gran peso dentro de la compañía. Con menos de 25 años, Jacobo Castellanos se pone al frente de la línea de Manitou en Galicia, afrontando este nuevo reto con ambición, visión de crecimiento y una clara apuesta por seguir reforzando la posición de SOOS en el mercado.

Hemos entrevistado a Jacobo y os aseguro que tiene las cosas muy claras, saben donde están y a donde quieren llegar.

**MOV.- Jacobo, como director comercial de Manitou dentro de SOOS, cuéntanos. ¿Qué supone para SOOS Maquinaria, a nivel estratégico, convertirse en nuevo distribuidor de Manitou para Galicia?**

Supone un paso muy importante dentro de la evolución de SOOS Maquinaria y dentro del proyecto empresarial que estamos desarrollando a largo plazo. Manitou es uno de los fabricantes de referencia a nivel mundial en soluciones de manipulación, elevación y manutención, y poder representar su marca en Galicia encaja perfectamente con la visión de crecimiento que tenemos como empresa.



Para nosotros no se trata únicamente de incorporar una nueva marca a nuestro portfolio, sino de construir un proyecto estratégico que refuerce nuestra capacidad de ofrecer soluciones completas a nuestros clientes.



Firma del acuerdo entre Manitou y SOOS Maquinaria. De izda. a drcha: Jacobo Castellanos, Director Comercial para Manitou en SOOS Maquinaria, João Hebil, Director General de Manitou para España y Portugal, Óscar Castellanos, Director General de SOOS Maquinaria y Toni Calvo, Director de Operaciones en SOOS Maquinaria.

Más que centrarnos en objetivos puramente cuantitativos, preferimos enfocarnos en construir las bases del proyecto: consolidar una estructura de servicio sólida, desarrollar relaciones duraderas con los clientes y posicionar la marca en aquellos segmentos donde realmente puede aportar valor.

Creemos que cuando se construyen bien las bases de un proyecto, con una estrategia clara y una buena estructura de servicio, los resultados terminan llegando de forma natural.

**MOV.- ¿Vais a comercializar en Galicia toda la gama de Manitou o van a centrarse inicialmente en determinadas líneas de producto?**

Nuestra intención es trabajar con la gama completa de Manitou. Esto incluye manipuladores telescópicos, plataformas elevadoras,

Para nosotros no se trata únicamente de incorporar una nueva marca a nuestro portfolio, sino de construir un proyecto estratégico que refuerce nuestra capacidad de ofrecer soluciones completas a nuestros clientes. La llegada de Manitou nos permite ampliar nuestra propuesta de valor, acceder a nuevas aplicaciones y sectores, y seguir consolidando nuestra posición dentro del mercado gallego.

Lo afrontamos como una alianza a largo plazo basada en tres pilares que para nosotros son fundamentales: producto, servicio y cercanía al cliente. En ese sentido, creemos que Manitou y SOOS comparten una forma muy similar de entender el mercado.

**MOV.- ¿Qué factores crees que han sido clave para que Manitou haya confiado en SOOS Maquinaria como socio para desarrollar la marca en el mercado gallego?**

Entendemos que en este tipo de acuerdos influyen muchos factores, pero probablemente uno de los más importantes es la confianza que se construye con el tiempo. SOOS Maquinaria lleva años trabajando en Galicia con una filosofía muy clara basada en la proximidad al cliente, la especialización técnica y la apuesta por marcas líderes.

Además, contamos con una estructura de empresa que no se limita únicamente a la venta de maquinaria, sino que integra venta, alquiler, formación, servicio técnico y gestión de repuestos. Esa visión global del negocio creemos que aporta mucho valor cuando se trata de desarrollar una marca de este nivel en un territorio concreto.

Por otro lado, Galicia es un mercado con características muy particulares y creemos que el conocimiento local del mercado, de sus sectores y de sus necesidades específicas también ha podido influir en esa confianza.

**MOV.- Más allá del prestigio de la marca, ¿qué objetivos concretos se marca SOOS con este acuerdo en una primera fase: implantación, cuota de mercado, posicionamiento, captación de nuevos clientes...?**

En esta primera fase nuestro objetivo principal es implantar la marca dentro de nuestra

Lo afrontamos como una alianza a largo plazo basada en tres pilares que para nosotros son fundamentales: producto, servicio y cercanía al cliente. En ese sentido, creemos que Manitou y SOOS comparten una forma muy similar de entender el mercado.

estructura y acercarla al mercado gallego de una manera ordenada y coherente. Queremos que los distintos sectores conozcan bien la propuesta de valor de Manitou y que puedan descubrir todo el potencial que ofrece la gama de productos.

carretillas elevadoras, cargadoras articuladas y diferentes soluciones de manutención y logística interior.

Disponer de toda la gama nos permite abordar el mercado con una visión más amplia





Toni Calvo Cordal, Jacobo Castellanos y Óscar Castellanos

**MOV.- Si hablamos específicamente del mercado gallego, ¿qué producto o gama de Manitou crees que tendrá una mayor demanda y por qué?**

Probablemente los manipuladores telescópicos tengan un protagonismo importante debido a su enorme versatilidad. Son máquinas capaces de adaptarse a diferentes tipos de aplicación y de aportar soluciones en sectores muy distintos.

En un territorio como Galicia, donde conviven actividades agrícolas, industriales, forestales, logísticas y de construcción, disponer de un equipo versátil que pueda desempeñar múltiples funciones es especialmente interesante.

Al mismo tiempo, creemos que también existe un potencial importante para plataformas elevadoras y para determinadas soluciones de manutención en entornos industriales.

**MOV.- Galicia tiene un tejido económico muy particular, con peso del sector agro-ganadero, forestal, industrial, logístico y de la construcción. ¿Cómo vais a adaptar la estrategia comercial de Manitou a esta realidad?**

La clave está precisamente en entender esa diversidad. Galicia no es un mercado homogéneo y cada sector tiene sus propias necesidades, ritmos y particularidades.

Nuestra estrategia pasa por analizar muy bien cada entorno de trabajo y ofrecer soluciones específicas para cada tipo de cliente. Creemos mucho en el conocimiento del mercado local y en la cercanía con el cliente para entender realmente qué tipo de maquinaria puede aportar valor a su actividad.

Más que aplicar un único enfoque comercial, apostamos por una estrategia basada en la adaptación, la especialización y el acompañamiento al cliente.



**Nuestra intención es trabajar con la gama completa de Manitou. Esto incluye manipuladores telescópicos, plataformas elevadoras, carretillas elevadoras, cargadoras articuladas y diferentes soluciones de manutención y logística interior.**

y adaptarnos a diferentes tipos de cliente y de aplicación. Desde explotaciones agrícolas hasta entornos industriales, pasando por la construcción, la logística o determinadas aplicaciones especializadas.

Creemos que la amplitud de gama es uno de los grandes valores de la marca y nos permite ofrecer soluciones muy concretas para necesidades muy distintas.

**MOV.- Dentro de esa oferta, ¿también vais a impulsar la gama agrícola de Manitou? ¿Creen que puede tener un peso importante en una comunidad como Galicia?**

Sin duda, creemos que puede tener un peso muy relevante. Galicia tiene un sector agrícola y ganadero con mucha importancia dentro de su economía y los manipuladores telescópicos se han convertido en una herramienta cada vez más habitual en las explotaciones modernas.

La versatilidad de estas máquinas permite realizar múltiples tareas con un único equipo, lo que aporta una gran eficiencia en el trabajo diario. Además, el sector agroganadero gallego está evolucionando hacia modelos cada vez más profesionalizados, donde la mecanización y la eficiencia operativa tienen un papel fundamental.

En ese contexto, pensamos que la gama agrícola de Manitou tiene mucho que aportar al mercado gallego.





**Galicia es un mercado con características muy particulares y creemos que el conocimiento local del mercado, de sus sectores y de sus necesidades específicas también ha podido influir en esa confianza.**

**MOV.- ¿El enfoque irá dirigido tanto al cliente final como a las empresas alquiladoras, o vais a priorizar uno de estos dos perfiles?**

Nuestra intención es trabajar con ambos perfiles porque consideramos que son complementarios dentro del mercado.

El cliente final es quien utiliza la máquina en su actividad diaria y quien necesita soluciones fiables, eficientes y adaptadas a su entorno de trabajo. Pero al mismo tiempo las empresas de alquiler tienen un papel muy importante en la introducción de equipos en diferentes sectores y aplicaciones.

Por tanto, creemos que ambos canales forman parte de una estrategia equilibrada de desarrollo de la marca.

**MOV.- En el caso de los alquiladores, ¿qué tipo de propuesta diferencial crees que puedes ofrecerles S00S con Manitou frente a otras marcas del mercado?**

Las empresas de alquiler valoran especialmente la fiabilidad del producto, la facilidad de mantenimiento, el valor residual de las máquinas y la capacidad de respuesta del distribuidor.

Nuestra propuesta se basa precisamente en esa combinación: una marca de referencia internacional como Manitou junto con una estructura local capaz de ofrecer servicio cercano, soporte técnico y disponibilidad de repuestos.

Creemos que cuando se combinan producto, servicio y conocimiento del mercado local se genera una propuesta de valor muy sólida para este tipo de clientes.

**MOV.- ¿Vais a contar con máquinas de demostración para que los clientes puedan ver y probar los equipos en condiciones reales de trabajo? ¿Tenéis previsto realizar demostraciones en las propias instalaciones de S00S, jornadas de puertas abiertas o incluso pruebas en casa del cliente?**

Sí, creemos firmemente en la importancia de que el cliente pueda conocer las máquinas en condiciones reales de trabajo.

Las demostraciones permiten valorar aspectos que muchas veces no se perciben en una ficha técnica, como la ergonomía, la visibilidad, la facilidad de manejo o la capacidad real de trabajo del equipo.

Por ello, nuestra intención es realizar demostraciones siempre que sea posible, tanto en nuestras instalaciones como en el propio entorno de trabajo del cliente.

**MOV.- En una operación de compra tan importante como esta, la financiación puede ser decisiva. ¿S00S ofrecerá fórmulas de**

**financiación a sus clientes? ¿Trabajaréis con soluciones propias, financieras colaboradoras o con apoyo directo de la marca?**

Sí, somos conscientes de que la financiación es un aspecto importante en muchas operaciones de adquisición de maquinaria.

Nuestra intención es poder ofrecer diferentes alternativas que permitan adaptar la inversión a las necesidades de cada cliente, trabajando con distintas fórmulas que aporten flexibilidad. Por lo tanto, contaremos con el apoyo de financieras colaboradoras, soluciones propias y también, con el apoyo directo de la marca.

Creemos que facilitar este tipo de soluciones forma parte también del servicio que debe ofrecer un distribuidor hoy en día.

**MOV.- En cuanto a stock, ¿vais a disponer de unidades en Galicia para entrega rápida o su modelo será bajo pedido?**

Nuestra idea es combinar ambos enfoques. Por un lado, disponer de determinadas uni-



**En un territorio como Galicia, donde conviven actividades agrícolas, industriales, forestales, logísticas y de construcción, disponer de un equipo versátil que pueda desempeñar múltiples funciones es especialmente interesante.**



dades en stock que permitan dar una respuesta ágil al mercado y, por otro, trabajar bajo pedido para configuraciones más específicas que requieran una adaptación concreta a las necesidades del cliente. Este modelo mixto nos permite mantener flexibilidad y eficiencia al mismo tiempo.

**MOV.- ¿Con qué estructura comercial vais a contar SOOS para impulsar la marca Manitou en Galicia? ¿Van a reforzar el equipo específicamente para esta nueva etapa?**

SOOS Maquinaria ya cuenta con un equipo comercial consolidado dentro del mercado gallego, con un profundo conocimiento del territorio y de sus sectores de actividad.

Al mismo tiempo, el desarrollo del proyecto Manitou implicará reforzar progresivamente esa estructura para poder acompañar el crecimiento de la marca en la región.

Nuestro objetivo es contar con un equipo preparado tanto desde el punto de vista comercial como técnico para asesorar correctamente a los clientes.

**MOV.- A nivel técnico, ¿habéis recibido ya formación comercial y de servicio por parte de Manitou para afrontar esta nueva responsabilidad como distribuidores?**

Sí, ya hemos iniciado diferentes procesos de formación tanto a nivel comercial como técnico. Para nosotros es fundamental conocer bien el producto, las herramientas y la filosofía de la marca para poder ofrecer un asesoramiento adecuado al cliente.

La formación continua es una parte esencial cuando se asume la responsabilidad de representar una marca de este nivel.

**MOV.- ¿El servicio técnico de las máquinas lo prestará directamente el equipo de SOOS Maquinaria o habrá intervenciones que dependan de Manitou?**

El servicio técnico será prestado principalmente por nuestro propio equipo, apoyado

por la estructura técnica de Manitou cuando sea necesario. Creemos que la proximidad del servicio es un factor clave para el cliente, por lo que disponer de capacidad técnica local es una parte fundamental del proyecto.

**MOV.- En esa misma línea, ¿contaréis con stock propio de repuestos en Galicia para dar una respuesta rápida al cliente o el suministro dependerá directamente de Manitou?**

Nuestra intención es contar con disponibilidad de repuestos en nuestras instalaciones para poder ofrecer una respuesta rápida cuando el cliente lo necesite. Al mismo tiempo, contaremos con el respaldo de la red logística de la marca para determinados componentes o necesidades específicas.



**Nuestra intención es realizar demostraciones siempre que sea posible, tanto en nuestras instalaciones como en el propio entorno de trabajo del cliente.**

**MOV.- Hoy en día el cliente no solo compra máquina, compra también respaldo. ¿Qué papel juega el servicio posventa en la estrategia de SOOS a nivel general?**

El servicio posventa es absolutamente central dentro de nuestra forma de entender el negocio.

Para nosotros la relación con el cliente no termina con la entrega de la máquina; en realidad es ahí donde empieza la relación a largo plazo. El soporte técnico, la disponibilidad de repuestos, la capacidad de respuesta ante cualquier incidencia o el acompañamiento durante toda la vida útil del equipo son aspectos que marcan realmente la diferencia. En un sector como el nuestro, la confianza se construye con el tiempo y con el servicio. Y creemos que ese es uno de los pilares sobre los que se ha construido la trayectoria de SOOS Maquinaria.

**MOV.- ¿Qué argumentos crees que van a ser más decisivos para convencer al cliente gallego de apostar por Manitou: robustez, versatilidad, valor residual, servicio, financiación, disponibilidad...?**

Probablemente será una combinación de varios factores. Por un lado, la calidad del producto y la trayectoria de una marca como Manitou, que cuenta con un reconocimiento internacional muy consolidado. Por otro lado, la versatilidad de sus máquinas y su capacidad para adaptarse a diferentes tipos de aplicaciones.

Pero tan importante como el producto es el servicio que lo acompaña. Creemos que el cliente valora cada vez más la proximidad, la capacidad de respuesta y el respaldo técnico. En ese sentido, nuestra intención es ofrecer una experiencia completa que vaya mucho más allá de la simple venta de maquinaria.

**MOV.- ¿Percibís que el mercado gallego está evolucionando hacia equipos más especializados, más sostenibles o más tecnificados? ¿Cómo encaja la oferta de Manitou en esa tendencia?**

Sí, es una tendencia que estamos observando claramente. El mercado está evolucionando hacia equipos más eficientes, con mayor tecnología incorporada y con soluciones que faciliten el trabajo del operador y mejoren la seguridad.

En ese sentido, la oferta de Manitou está muy alineada con esa evolución del mercado.

**MOV.- ¿Qué expectativas tenéis para este primer año como distribuidores de la marca en Galicia?**

En este primer año nuestro objetivo principal es consolidar bien el proyecto y desarrollar las bases para el crecimiento futuro.

Queremos implantar la marca dentro de nuestra estructura, acercarla al mercado gallego y empezar a construir relaciones sólidas con los diferentes sectores. Buscamos centrarnos en desarrollar el proyecto con una visión a largo plazo.



El desarrollo del proyecto Manitou implicará reforzar progresivamente esa estructura para poder acompañar el crecimiento de la marca en la región.

**MOV.- ¿Qué mensaje te gustaría trasladar a los clientes gallegos que ya conocen**

**SOOS Maquinaria, pero que quizá todavía no asocian la empresa con la gama Manitou?**

Que seguimos siendo la misma empresa cercana y comprometida con el servicio que han conocido durante todos estos años, pero ahora con la posibilidad de ofrecer también toda la gama de soluciones Manitou.

Lo afrontamos con mucha ilusión y con una gran responsabilidad, ya que nuestro objetivo es que los clientes encuentren en SOOS un socio de confianza para acompañarlos a largo plazo.

**MOV.- Y mirando a medio plazo, ¿cómo te gustaría que se percibiera a SOOS dentro de unos años en Galicia como distribuidor de Manitou?**

Nos gustaría que se nos percibiera como un distribuidor sólido y fiable para los clientes de la marca en Galicia. Una empresa cercana, profesional y capaz de ofrecer no solo un buen producto, sino también un servicio de calidad durante toda la vida útil de la máquina.

Creemos que la reputación se construye con el tiempo, con el trabajo diario y con la confianza que depositan en ti los clientes.



**MOV.- Cada vez tenéis más productos en vuestra oferta, cuéntanos como ha empezado el año para SOOS en cuanto a todas las marcas que lleváis y que tal vais en alquiler. Y cómo veis el mercado para este año.**

El año ha comenzado con una actividad positiva en nuestras distintas líneas de negocio. Seguimos viendo un mercado exigente, pero también con oportunidades para aquellas empresas que apuestan por la profesionalización, la especialización y la calidad del servicio.

Nuestro objetivo sigue siendo el mismo: continuar creciendo de forma ordenada, reforzar nuestra estructura y seguir ofreciendo soluciones cada vez más completas a nuestros clientes.



SI TE GUSTA LO MEJOR, **ES CULPA NUESTRA.**  
 PLATAFORMAS ELEVADORAS, CARRETTILLAS Y MANIPULADORES TELESCÓPICOS  
[www.soosmaquinaria.com](http://www.soosmaquinaria.com)



**SOOS**  
 MAQUINARIA

**MANITOU**  
 HANDLING YOUR WORLD

# Susan Xu, CEO de Sinoboom: visita relámpago a España con promesa de vuelta

Hay visitas que duran poco, pero dejan huella. Y eso es exactamente lo que ocurrió con el paso de Susan Xu, CEO de Sinoboom, por España. De regreso a China tras su paso por Conexpo y después de recorrer varios países europeos, Xu decidió hacer una parada exprés en nuestro país para agradecer personalmente a algunos clientes su confianza en la marca.

El tiempo jugaba en contra. Apenas cinco o seis horas, una agenda apretadísima y un avión de vuelta a China que, por mucho que Susan hubiera querido, no iba a esperar. Aun así, quiso tomar el pulso al mercado español y hacer una visita muy especial a dos de los clientes que han sido clave en la trayectoria de Sinoboom en España: Uping y Coalci.

La primera parada fue con Víctor Cebrecos, de Uping, en el Golf de Llaneras. No fue una visita casual. Uping fue uno de los primeros en apostar por Sinoboom en España, y desde la compañía querían tener con él un gesto especial de agradecimiento. Un encuentro breve, sí, pero cargado de simbolismo.

Como explica Sergio Cerdans, responsable de Sinoboom para España, a Movicarga: “La primera visita fue a Uping, a Víctor Cebrecos, que es quien apostó por primera vez por la marca en España, y queríamos tener ese gesto de cariño con él para agradecerle su apuesta por nosotros. También visitamos a Álvaro García, de Coalci. Ambos nos agradecieron mucho el esfuerzo de Susan por la visita”.

La segunda parada llevó a la CEO de Sinoboom hasta las instalaciones de Coalci, donde fue recibida por Álvaro García. Allí, Susan Xu pudo conocer de primera mano la evolución de la relación entre la empresa y la marca, contrastar impresiones y escuchar



directamente la experiencia del cliente en el mercado español.

Más allá de la agenda y del reloj, lo que más llamó la atención durante esta intensa escapada fue la energía de Susan Xu. Quería ver a todos. Literalmente, a todos. Pero hubo que frenarla. No por falta de ganas, sino por pura logística. España le supo a poco.

Y así lo expresó también a Movicarga: “España para nosotros es un mercado que apreciamos mucho. Tenemos buenos clientes, a los que valoramos enormemente, y agradece-

mos mucho su confianza. Este viaje relámpago es solo el principio. Prometo volver y visitar a nuestros clientes, pasar tiempo con ellos, escuchar sus necesidades y que sepan que su opinión es muy importante para nosotros”.

A su marcha, Susan Xu reconoció sentirse apenada por no haber podido visitar a todos y cada uno de los partners de Sinoboom en España. Pero también dejó algo claro: esta media jornada ha sido solo un anticipo. La promesa está hecha y, visto el entusiasmo demostrado, todo apunta a que cumplirá.

Porque si algo dejó claro esta visita exprés es que Susan Xu no entiende el liderazgo desde la distancia. Lo suyo es estar, escuchar, preguntar, agradecer y seguir avanzando. Aunque sea en apenas unas horas. Tremendas las ganas de Susan. Y, por lo que se vio en Barcelona, también tremenda su determinación.



El equipo de Coalci junto a Susan Xu (CEO), Ronald Doners (General Manager) y Sergio Cerdans (Director de Área)



En la fotografía, Sergio Cerdans, Víctor Cebrecos y Susan Xu

# EON International refuerza su estructura financiera con la entrada de 3B INBEST en su accionariado

EON International se realizará una ampliación de capital, incluyéndose en el accionariado de EON International Equipments SL al holding de activos inmobiliarios y otros activos 3B INBEST S.L., propiedad de la familia Bernad.

La familia Bernad lo ha decidido tras un estudio de rentabilidad de EON Internacional. El estudio se ha superado con nota, ya que ha terminado su primer ejercicio con un buen margen de beneficios. Es un indicador indiscutible de que van por el camino adecuado.

El representante de 3B INBEST, José Manuel Bernad Vallés, nos comenta:

“EON International ha sido muy potente y directa desde los inicios; la cifra de facturación de esta sociedad sorprende desde el minuto cero. Realmente no es casualidad porque desde el propietario de EON, Víctor Lahoz, a todos sus integrantes se les traslada experiencia. Tener la oportunidad de formar parte de EON junto a ellos, me devuelve a momentos dulces del pasado en los que ya fuimos compañeros. Como todos somos gente de acción, mirar para atrás está bien, pero sólo para ver dónde mejorar y para no repetir errores; no hay sitio para la melancolía porque lo mejor, os aseguro, todavía está por llegar.

Buscamos rentabilidad y estabilidad. La situación perfecta es que haya trabajo para todos, eso es lo que deseo”.

Con una ampliación de capital por parte de 3B INBEST en EON de 6 dígitos esperan darle la capacidad financiera que EON se merece, como Víctor Lahoz nos cuenta: “En un entorno en el que el pago prácticamente es al contado y has de esperararte en muchas ocasiones más de 90 días para cobrar, se necesita músculo financiero. Nos enorgullece ver cómo mes a mes aumenta nuestra cifra de ventas, pero claro, has de pagar primero. Por eso, junto a 3B, nos financiaremos más y mejor. El combo es perfecto.”

José Manuel Bernad también nos comenta: “En EON por sí mismos han superado su ciclo de cobros y pagos, pero como la tendencia es la del aumento de las ventas, la liquidez es una presión que se ha de aliviar. Para eso hemos llegado, porque los compañeros de EON tienen muy claro su trabajo”



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



[ormigspa | www.ormig.com](https://www.ormig.com)





# UN CAFÉ CON...

## ARANCHA MORQUECHO

### JEFA ÁREA INDUSTRIAL DE FERIA ZARAGOZA

**MOV.- Arancha, eres directora del Área Industrial de Feria de Zaragoza, ¿qué te trajo a este sector y cómo acabaste siendo la cara visible de SMOPYC?**

Llegué por casualidad; José Antonio Vicente, anterior Director de Feria, era profesor mío en un máster, me seleccionó para hacer prácticas en Feria y aquí sigo desde entonces.

Desde el inicio estuve vinculada a SMOPYC, y este sector me enganchó desde el primer momento: grandes empresas y sobre todo grandísimas personas que hacen que quieras dejarte la piel siempre, aunque solo sea para intentar estar a su altura.

**MOV.- SMOPYC es la feria de la maquinaria en España por excelencia, ¿nos puedes decir en pocas palabras por qué alguien debería no perderse la?**

Porque SMOPYC es mucho más que una exposición de maquinaria y tecnología. Es el lugar donde tomar el pulso al mercado, informarte sobre últimas novedades, cerrar acuerdos, reencontrarte con la familia del sector...y, por qué no decirlo, pasártelo en grande durante cuatro días, donde se mezclan por igual ocio y negocio.

**MOV.- ¿Qué hitos habéis conseguido en la Feria de Zaragoza y en SMOPYC que te hagan sentir orgullosa?**

Sobre todo, superar la gran crisis que se produjo de 2008 a 2014 y que afectó profundamente a muchas de nuestras ferias, incluida SMOPYC. Fue un máster de supervivencia pero supimos resistir, estar al lado de los distintos sectores y, al final, certámenes

que sufrieron muchísimo, como SMAGUA o la propia SMOPYC, resurgieron de sus cenizas con más fuerza que antes.

Y en concreto con SMOPYC, estoy muy orgullosa de la red que hemos creado entre todos. Hemos conseguido que el certamen no se vea como algo institucional, sino como un proyecto común de todos: empresas, asociaciones, prensa y feria, nos hemos convertido en un gran equipo y todos trabajamos juntos para el mismo fin.

**MOV.- Eres una de las personas que conozco que lleva la tira de tiempo en el sector, ¿qué crees que has aportado tú personalmente a esta industria?**



Sobre todo, ganas de ayudar a los demás. Mi obsesión es que, quien venga a SMOPYC, se sienta como en casa, facilitando en todo lo posible las gestiones que tenga que hacer e intentando solucionar las incidencias que siempre puede haber en una feria.

Me dejo el alma en cada edición y me tomo como propios todos los problemas que puedan surgir, porque no lo sé hacer de otra manera.

Y además de todo esto, espero haber aportado también un poquito de sentido del humor, tan necesario siempre. Todo con una sonrisa sale mejor.

**MOV.- ¿Algo que la gente deba comer o beber cuando vaya a Zaragoza que os hace especiales a los maños?**

Sin duda las borrajitas. Plato muy típico de aquí y creo que todavía muy desconocido, no os las podéis perder. Y de bebida, cualquier vino de Aragón.

**MOV.- Tienes todos mis respetos porque sé que aunque estés lesionada sigues corriendo, ¿de dónde te viene esta afición de ser corredora?**

Comencé siguiendo el ejemplo de mi padre, que es mi gran referente en casi todo.

Tengo que reconocer que el primer día que me calcé las zapatillas pensaba que iba a morir durante el primer minuto de carrera, pero ahora es mi vía de escape.

**MOV.- Además de una súper comercial eres súper mami, ¿qué es lo que más te gusta de ser madre?**



Todo, sin paliativos. Yo, que nunca tuve un sentido de la maternidad muy desarrollado, de repente me convertí en madre y cambié mi visión de la vida y mis prioridades. Es genial ver crecer a una persona e ir descubriendo su visión del mundo.

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

Además de mi padre, que como ya he dicho ha sido siempre mi referente, y el que me enseñó la gran lección de la cultura del esfuerzo, otro regalo que me dio la vida fueron mis suegros. Ejemplo de bondad, superación y trabajo en equipo, que he tratado de aplicar en mi vida personal y profesional. Un maravilloso regalo de la vida.

Y como ellos, toda esa generación que ha llevado a este sector a donde está, con mucho esfuerzo y mucho sacrificio. Una generación admirable.

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

A Isabel la Católica, Albert Einstein, Charles Darwin, Jesús de Nazaret... ¿tiene que ser solo uno?

**MOV.- ¿Comida favorita?**

Suena a tópico, pero se me saltan las lágrimas con una buena paella.

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

Por supuesto con cebolla.

**MOV.- ¿Libro preferido?**

Una de mis grandes pasiones es la lectura, por lo que me resulta difícilísimo elegir solo un libro. Me encantan los clásicos, como el Lazarillo, la poesía de Bécquer, la Celestina o cualquier obra de Francisco de Quevedo, pero me apasionó también el Conde de Montecristo, el Señor de los Anillos, todo lo que escribe Stephen King o cualquier libro de Brandon Sanderson. La realidad es que leo y disfruto casi cualquier libro que cae en mis manos.

**MOV.- ¿Tienes algún talento oculto?**

Muy a mi pesar, ninguno.

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

Ahora no me pierdo conciertos de K-pop porque me arrastra mi hija, pero pagaría lo que fuera por retroceder en el tiempo e ir a un concierto de Queen.

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

Escucho muchos podcasts de análisis político y de humor (a veces no son tan distintos unos de otros). Recomendaría, por ejemplo, La Ruina, que es maravilloso para desconectar riendo.

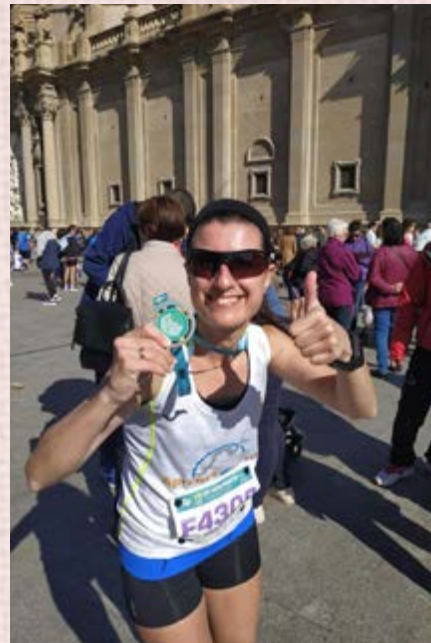
**MOV.- ¿Cuál es tu deporte favorito?**

Me gustan mucho el baloncesto, el tenis y el atletismo.

**MOV.- ¿Qué harás cuando tu niña crezca y diga que quiere conocer mundo? ¿La acompañarás en esa aventura?**

Si mi hija me dice que quiere conocer mundo, y si además quiere que la acompañe, me hará la persona más feliz del mundo. Me gusta mucho viajar con ella, así que ojalá esto se mantenga en el futuro.

**MOV.- ¿Cuál es tu deporte favorito para practicar?**



Running sin duda. Y a solas. Me permite bajar el estrés, desconectar, recuperar el buen humor... es sin duda mi gran medicina.

**MOV.- ¿Película que siempre vuelves a ver?**

Vengadores Endgame. No exagero si digo que creo que la he visto unas 20 veces.

**MOV.- Serie que recomiendes para un finde de lluvia.**

Alice in Borderland. Muy extraña al principio, pero, si te dais una oportunidad, no podréis parar de verla hasta el final.

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

Un guepardo.

**MOV.- Si tuvieras un superpoder, ¿cuál elegirías?**

La de poder hablar cualquier idioma.

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

No he hecho grandes locuras, pero las que he hecho son inconfesables :)

**MOV.- ¿Lugar del mundo donde te perderías?**

Berlín, sin duda, estoy enamorada de esa ciudad.

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

Muchos, pero los resumiría en tener salud. Con eso, todo lo demás se puede ir consiguiendo.

**MOV.- ¿Donde te ves en 5 años?**

La verdad es que no me planteo dónde me veo; he aprendido que no puedes hacer planes porque luego la vida viene a ponerte en tu sitio. Pero sí tengo claro cómo quiero estar: con la misma ilusión y las mismas ganas por seguir haciendo cosas nuevas.

# Arbentia: IA en acción en las modernas soluciones de gestión integrales para el sector

Autor: Carolina Domínguez, Automotive & Machinery Account Manager en ARBENTIA.



En los últimos años, la IA domina la conversación en los más diversos ámbitos empresariales. Algunos, como Boston Consulting Group, auguran que la inversión global en IA como porcentaje de los ingresos empresariales alcanzará el 1,7% en 2026, más del doble que en 2025. Mientras, otros prevén un reajuste de expectativas tras la euforia inicial. En España, el 2025 marcó un paso decisivo para el despliegue de la IA consistente en el paso de las pruebas piloto a su integración en la estrategia empresarial.

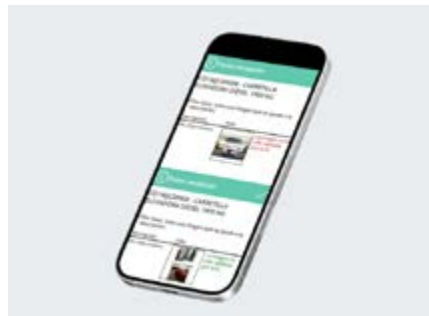
Eso sí, para consolidar este avance, hacen falta propuestas concretas, útiles y aterrizadas a la realidad empresarial, donde la IA opera de manera integrada con el sistema de gestión central – un requisito clave para aportar valor-. A continuación, analizamos dos aplicaciones especialmente relevantes en el sector de venta y alquiler de maquinaria, donde la IA ya está teniendo un impacto directo en la eficiencia del día a día y en la rentabilidad.

## LA IA “CENTINELA” – CONTROL DE DAÑOS EN LA RECEPCIÓN DE EQUIPOS

La primera de estas aplicaciones es la detección de daños en los equipos durante su uso por parte de los clientes. En este ámbito, la IA ha mejorado significativamente la precisión de las inspecciones y ha permitido una trazabilidad completa de la documentación, integrada en los procesos de entrega y recogida. Durante la inspección, el operario puede activar la funcionalidad de IA, que genera una plantilla específica según el tipo de maquinaria. Esta define las imágenes que se necesitan tomar (por ejemplo, vistas frontal, trasera y lateral) e incorpora instrucciones configuradas como prompts que guían al operario durante el proceso. Dichas instrucciones son adaptables al nivel de detalle requerido por cada organización, desde el foco en daños estructurales hasta un análisis más detallado en desperfectos menores.

Desde la app de transporte, el sistema detecta automáticamente si una máquina requiere inspección y solicita la captura de imágenes por parte del operario. La IA valida que cada imagen tomada corresponde al equipo y a la vista correcta, evitando errores en el proceso y todas las imágenes se registran en el sistema de gestión, garantizando la trazabilidad.

Pero el valor real de la app se produce en la recogida: al comparar automáticamente las imágenes de entrega y devolución, la IA para el sector de maquinaria identifica los daños sufridos y genera una lista estructurada de desperfectos. El operario puede validar, modificar o añadir incidencias antes de su registro definitivo, sin perder en ningún momento el control y, una vez confirmados, los daños se integran en el ERP con toda la documentación asociada, facilitando su análisis y la facturación correspondiente.



## AGENTES DE IA COMO APOYO A LA OPERATIVA EN TALLER

Otra aplicación clave que analizaremos en este artículo es el uso de agentes de IA para dar soporte al equipo de taller. Estos asistentes interactúan con mecánicos y jefes de taller a través de una interfaz conversacional, per-

mitiendo consultar datos operativos y analizar incidencias, incluso a partir de imágenes.

En estos entornos, los operarios pueden trabajar con distintos agentes especializados, accediendo tanto al histórico de conversaciones como a fuentes de información como partes de trabajo o manuales técnicos. Esto permite, por ejemplo, consultar el historial completo de una máquina con acceso directo a las inspecciones, revisiones y mantenimientos realizados.

Además, los agentes cuentan con memoria contextual, lo que facilita profundizar en consultas sin necesidad de repetir información. Pueden indicar cuándo corresponde el siguiente mantenimiento en función del uso o detallar los materiales necesarios para una intervención concreta.

Una de sus capacidades más diferenciales es el análisis de imágenes. A partir de una fotografía de una avería, el sistema puede identificar el problema, sugerir posibles causas y proponer acciones correctivas o preventivas basadas en la documentación técnica disponible. También puede señalar patrones de fallo y recomendar materiales necesarios para la reparación. Todo ello desde una única interfaz, reduciendo los tiempos de diagnóstico y mejorando la toma de decisiones.

Estos casos, integrados en la solución ARBENTIA Machinery, muestran cómo la IA puede incorporarse de forma natural en los procesos diarios y convertirse en un apoyo clave para automatizar tareas, reducir errores y mejorar la precisión operativa. De este modo, los profesionales pueden centrarse en actividades de mayor valor añadido. Conozca las capacidades de los asistentes de IA en detalle, en el siguiente webinar.

# Xtirpa refuerza su presencia comercial en España con soluciones avanzadas para acceso y rescate en espacios confinados

La firma canadiense se posiciona en la península como una propuesta sólida en equipos de intervención y evacuación para entornos de difícil acceso.

La protección de los trabajadores en entornos de acceso limitado se ha convertido en un factor decisivo para numerosos sectores en España. Durante años, muchas industrias han operado con equipos de rescate que no estaban concebidos para adaptarse a configuraciones de trabajo confinadas o no convencionales, lo que ha supuesto un reto constante en materia de prevención.

En su actividad diaria, estos profesionales afrontan retos recurrentes: asegurar intervenciones en puntos de difícil entrada, planificar tareas en condiciones variables y disponer de sistemas que respondan ante situaciones críticas. Pero, además, no se trata únicamente de cumplir con la normativa: contar con soluciones fiables que protejan a las personas, reduzcan riesgos operativos y aporten agilidad en la ejecución de las tareas son parte del estándar operativo que define una organización segura y eficiente.

La llegada de XTIRPA al mercado ibérico marca un punto de inflexión para aquellas empresas que buscan sistemas innovadores, robustos y de calidad, concebidos para el acceso, trabajo y rescate en aplicaciones de alta exigencia. Su enfoque combina ingeniería especializada y versatilidad en campo para proporcionar protección real en el terreno, minimizar accidentes y mantener la eficiencia operativa.

## UN COMPROMISO CON EL MERCADO ESPAÑOL

La marca es importada por la misma empresa que fabrica los elevadores de obra y las plataformas suspendidas de la marca ALBA. La sociedad burgalesa amplía ahora su propuesta de valor al incorporar XTIRPA como una línea estratégica dentro de su actividad. Este paso responde a una necesidad creciente del mercado: contar con equipos especializados que faciliten intervenciones seguras en entornos complejos, donde el factor humano y la gestión del riesgo son determinantes.

En un entorno donde los estándares de prevención son cada vez más exigentes, el sector demanda marcas con capacidad de responder y equipos que estén a la altura de lo que se espera de ellos. Por ello, la empresa no se limita a introducir nuevos productos, sino a desarrollar un auténtico plan para construir una referencia sólida en el mercado ibérico.

XTIRPA representa así una oportunidad para ampliar un negocio altamente especializado y complementario, apostando por el desarrollo local con presencia, acompañamiento y consolidación de una enseña con recorrido.



marketing@arbentia.com

900 266 731

www.arbentia.com



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

# Canal distribuirá en España los remolques Tohaco

Canal ha alcanzado un acuerdo con la firma neerlandesa Tohaco para convertirse en distribuidor oficial de sus remolques en todo el mercado español. La operación supone la llegada con mayor fuerza a España de un producto que ya cuenta con recorrido en Europa y que se ha hecho un hueco por una propuesta muy concreta: remolques con suspensión neumática independientes, pensados para facilitar la carga, mejorar el comportamiento en carretera y reducir complicaciones en el transporte diario. Tohaco nació en 2012 en Liessel, en los Países Bajos, y fabrica en serie y de forma modular sus remolques, con producción propia de elementos metálicos como chasis y suspensión y con el sistema de suspensión neumática desarrollado en su entorno industrial neerlandés.

La clave del producto está en cómo traslada al mundo del remolque una tecnología muy conocida en el transporte por carretera: la suspensión neumática. En los remolques Tohaco, la plataforma de carga puede bajarse hasta el suelo en la parte trasera, lo que genera un ángulo de acceso muy reducido, de alrededor de 4 a 5 grados, y elimina la necesidad de rampas. Eso se traduce en una carga y descarga más rápida, más segura y más cómoda, además de ahorrar espacio y evitar esfuerzos innecesarios. A ello se suma un comportamiento en marcha más estable, con control de nivel, centro de gravedad bajo y carga entre ruedas, factores que ayudan a reducir rebotes, traqueteos y movimientos bruscos durante el transporte.



## LA GAMA QUE CANAL EMPEZARÁ A DISTRIBUIR CUBRE TRES GRANDES FAMILIAS DE PRODUCTO

Por un lado, los remolques para maquinaria, desarrollados para transportar miniexcavadoras, cargadoras, plataformas de tijera, palets o contenedores rodantes, con capacidades de carga de hasta 2.826 kg y posibilidad de configuraciones como lona o carrocería cerrada.

Por otro, los remolques portacoches, disponibles en versiones de uno o dos ejes, con





anchura de carga de hasta 200 cm y capacidades de hasta 2.680 kg, preparados incluso para cargar vehículos deportivos rebajados gracias a su bajísimo ángulo de acceso.

Y, además, la marca cuenta con remolques para motocicletas, desarrollados junto a motoristas experimentados, con capacidades de hasta 1.203 kg y dos configuraciones de suspensión neumática, una eco y otra premium.

En el caso de los portacoche, Tohaco ofrece además mando a distancia para carga y descarga autónoma, así como la posibilidad de montar un segundo compresor con depósito adicional para acelerar las maniobras. En los modelos para motos, la suspensión neumática y la plataforma rebajable permiten cargar sin rampas y sin someter la horquilla delantera a tensiones innecesarias, algo especialmente interesante cuando se transportan motos delicadas o de cierto valor. En todos los casos, la marca insiste en la misma idea:



hacer el transporte más cómodo para el conductor y más seguro para la carga.

Para el mercado español, la llegada de Tohaco de la mano de Canal abre una opción especialmente interesante para empresas que necesiten mover maquinaria no excesivamente pesada, coches o motos con mayor rapidez y con menos coste operativo asociado a la carga y descarga. Por sus aplicaciones, estos remolques encajan bien en sectores como el alquiler, el mantenimiento, el transporte ligero especializado o los servicios técnicos que trabajan con equipos compactos. Esa conclusión se apoya en las aplicaciones y ventajas que la propia Tohaco destaca para sus remolques de maquinaria, coches y motos.

No es casual que Canal vea potencial en esta incorporación. Tohaco explica que ya supera los 4.000 clientes y que cuenta con una red amplia de puntos de venta, un dato que refleja que no se trata de una novedad experi-

mental, sino de una solución ya reconocida en otros mercados europeos. Ahora, con distribución oficial en España, esos remolques aspiran a hacerse un hueco entre los profesionales que buscan una alternativa más cómoda, práctica y eficiente para el transporte diario.



soluciones integrales en **maquinaria industrial**: especialistas en repuestos

**cb canal** rental taller industrial

📍 Ctra. de Tordera a Blanes, 174  
☎ 93 764 04 93

@canal\_parts  
@canalbarberan.com

# EON International Equipments: presente y futuro

EON International se fundó a finales de 2024 por Víctor Lahoz Calvo, su director general. Lahoz es un profesional ampliamente reconocido en el sector, con más de 19 años de experiencia en recambios para plataformas elevadoras y en la dirección de equipos comerciales.

La compañía se dedica al diseño y comercialización de piezas y equipamientos para plataformas elevadoras, así como para otros tipos de maquinaria. Además, cuenta con una innovadora gama de baterías de litio que ya se encuentra en fase de homologación y pruebas, un proyecto en el que Víctor Lahoz y todo su equipo llevan mucho tiempo e ilusión invertidos.

Poco después de la fundación de EON, se incorporaron al proyecto antiguos compañeros del sector, lo que permitió completar un equipo con amplia experiencia y gran conocimiento del mercado.

Los inicios no fueron sencillos. Víctor nos explica su aventura: "Los comienzos son duros, mucho trabajar, mucha constancia. Realmente el arranque de un negocio es un estado continuo de caerse y levantarse una y otra vez, clientes-proveedores-compañeros-servicios, una locura, con situaciones diferentes, todas importantes, todas necesitan rápidamente una solución..."

EON se encuentra hoy centrada al cien por cien en su crecimiento. La empresa considera que cuenta con la experiencia, el equipo y el respeto del sector necesarios para seguir avanzando.

## QUIÉN FORMA EON INTERNATIONAL

Además de Víctor Lahoz, EON está integrada por profesionales reconocidos y con muchos años de experiencia en sus respectivas áreas, todos ellos dentro del sector de las plataformas.

Al frente de la dirección técnica se encuentra Javier Armisen, acompañado por Daniel Bernad y Daniel Marín, formando un equipo técnico de primer nivel. En el área de compras y gestión de proveedores, Emma Monesma asume también la parte logística. Por su parte, Pilar Balado se encarga de la administración y del entorno web. El resto del equipo, aunque con menor experiencia en el sector, aporta formación y ganas de seguir creciendo dentro del proyecto.

La filosofía interna de EON se apoya en la idea de que todos los miembros del equipo son importantes y busca reforzar su plantilla con nuevos fichajes.

En estos momentos, EON mantiene activas búsquedas de personal para los siguientes puestos:

- Gestores de almacén (2)
- Comerciales internos y externos para el mercado nacional e Hispanoamérica (1 + 1)

- Comercial para Portugal y Brasil (1)
- Comercial para Marruecos, Francia e Italia (1)

## QUÉ SE PUEDE ESPERAR DE EON INTERNATIONAL

Desde una visión sincera y respetuosa, la compañía considera que su capacidad técnica y su desarrollo de alternativas de producto constituyen un elemento diferencial tanto en España como en Europa.

EON utiliza herramientas de diseño de última generación, lo que le permite ofrecer soluciones llave en mano y producir equipamientos para fabricantes de maquinaria. Al mismo tiempo, esa capacidad le da la posibilidad de suministrar soluciones eficaces con una relación calidad-precio muy competitiva en componentes estándar del sector.

Cargadores, joysticks, pulsantería, válvulas y una amplia gama de referencias de uso diario forman parte de su catálogo profesional, pensado para cubrir las necesidades habituales de alquiladores y reparadores en sus talleres.

EON entiende que sus clientes necesitan es un proveedor capaz de aportar soluciones rápidas, stock y experiencia.

La filosofía de la compañía se resume en una idea sencilla: ponerse siempre en el lugar del cliente, actuar con sinceridad y ofrecer respuestas útiles para generar confianza a largo plazo.

## EON – FUTURO A CORTO PLAZO

A corto plazo, EON espera ampliar progresivamente su gama de productos estándar, haciéndola cada vez más profesional y con un mayor número de referencias.



La empresa reconoce que el stock supone un esfuerzo económico importante, por lo que su estrategia pasa por mantener únicamente aquellas referencias y materias primas que realmente tengan rotación y utilidad dentro de su actividad. Según explica Víctor, ese objetivo se está cumpliendo y, desde hace meses, la oferta ya incluye buena parte de los productos que se consumen cada día en el sector.

La compañía continúa ampliando mes a mes ese catálogo y avanzando hacia una propuesta cada vez más completa y profesional. En un futuro próximo, se incorporarán nuevas gamas que reforzarán todavía más su portfolio.

En este camino, EON también quiere destacar el respaldo recibido no solo por parte de sus clientes, sino también de sus proveedores. La empresa valora especialmente que las compañías con las que trabajó en el pasado hayan vuelto a confiar en ella en esta nueva etapa, a pesar de las presiones comerciales que, según explican, se han producido en algunos casos. Desde EON se considera que esa fidelidad demuestra el valor de las relaciones construidas con el tiempo y la libertad de cada proveedor para decidir con quién quiere trabajar.

## EON – FUTURO A MEDIO PLAZO

A medio plazo, la gran apuesta de EON pasa por su gama de baterías de litio.

La empresa considera que buena parte de las marcas tradicionales de baterías se han quedado ancladas en el plomo ácido y que, al no lograr competir con sus propios desa-





rollos frente a las marcas orientales de litio, están impulsando soluciones AGM. Aunque EON reconoce el valor de esta tecnología, entiende que no resulta suficiente frente al avance del litio.

En paralelo, la compañía comercializa la gama completa de baterías AGM de Fullriver y Ritar, marcas con las que afirma poder competir en calidad y precio con cualquier otra del mercado.

En plomo ácido, EON trabaja con TAB, una marca que, según la empresa, ha experimentado una evolución destacada gracias a las mejoras introducidas en su gama de baterías de 6 V para plataformas. La compañía destaca especialmente la buena relación calidad-precio de estos productos y su buen comportamiento en el mercado.

Además, EON subraya que TAB le permite ofrecer un producto fabricado en Europa, menos expuesto a la volatilidad de los aranceles y a las fluctuaciones de los costes logísticos internacionales, factores

que, en el contexto actual, están afectando al precio final de muchas baterías importadas.

De forma paralela, la empresa se encuentra ya en la recta final del lanzamiento de su propia línea de baterías de litio. Su oferta inicial estará formada por tres formatos que podrán sustituir a gran parte de las baterías de plomo ácido utilizadas en el sector de las plataformas.

Para EON, el litio representa un cambio de gran importancia, con ventajas muy claras para el mercado: mayor fiabilidad, mayor número de ciclos, ausencia de mantenimiento y, a medio plazo, posibilidad de monitorización a distancia.

No obstante, la compañía considera que el principal obstáculo para su implantación no es técnico, sino cultural: salir de la zona de confort. A su juicio, los cambios solo se convierten en éxito cuando se impulsan desde la alta dirección y se introducen de forma lógica y progresiva.

Por eso, la recomendación de EON es clara: la transición al litio debe hacerse poco a poco dentro de los parques de maquinaria. No se trata de cambiarlo todo de golpe, sino de empezar con una parte de la flota, observar el comportamiento de esas máquinas en distintas condiciones de trabajo y comprobar su rendimiento real.

La empresa sostiene que, con el tiempo, las máquinas equipadas con litio terminarán siendo las elegidas para alquileres largos o para clientes especialmente exigentes, precisamente por sus ventajas operativas.

En definitiva, EON considera que, si la electrificación está transformando el sector de la automoción, también resulta lógico que la evolución tecnológica termine imponiéndose en el ámbito de las baterías para plataformas elevadoras.

La compañía concluye esta presentación enviando un mensaje de cercanía y agradecimiento al sector, con la confianza de que el camino iniciado seguirá dando frutos en los próximos meses.

**ALQUI SAGAR**  
Alquiler y venta de maquinaria y material auxiliar

[www.alquisagar.com](http://www.alquisagar.com)  
**941 13 52 91**

CALAHORRA \* ZARAGOZA \* LOGROÑO  
@alquisagar @alquisagar

Distribuidor oficial  
Kubota Thwaites



## Alpesur pisa el acelerador en 2026

El año ha arrancado con fuerza para Alpesur, con más actividad de la prevista y una demanda que no deja de crecer. La compañía sigue ampliando su flota y consolidando su presencia en el sur, apoyándose en el servicio y en la cercanía con el cliente. Carmen Martínez, directora financiera, analiza el momento que vive la empresa y las claves del mercado del alquiler.

### MOV.- ¿Qué balance hacen del arranque de 2026? ¿Ha comenzado el año con el ritmo de actividad que esperaban?

El arranque de 2026 ha sido muy positivo. Hemos comenzado el año con un ritmo de actividad incluso superior al previsto, lo que confirma la tendencia de crecimiento sostenido que venimos experimentando. Este inicio refuerza nuestra estrategia de crecimiento ordenado y consolidación del negocio.

### MOV.- ¿Cómo cerraron 2025 en términos generales? ¿Fue un año positivo para Alpesur?

2025 fue un año claramente positivo. Conseguimos crecer en volumen de actividad, mejorar la ocupación de la flota y reforzar nuestra estructura interna, sentando bases sólidas para seguir avanzando.

### MOV.- Si miran el ejercicio pasado, ¿cuáles fueron los principales hitos o logros de la empresa?

Uno de los principales hitos fue la ampliación progresiva de nuestra flota con equipos nuevos, apostando por maquinaria más eficiente

te y fiable. También destacamos la consolidación de nuestra presencia en distintas zonas y la mejora continua en nuestros procesos.

### MOV.- ¿Ha crecido la demanda de alquiler en su zona en los últimos meses? ¿Qué tipo de

### trabajos están siendo ahora más frecuentes?

Sí, la demanda ha seguido creciendo de forma constante. Actualmente vemos mucha actividad en mantenimiento industrial, logística, construcción y proyectos energéticos, lo que nos permite diversificar y equilibrar el negocio.



Toni García, Director General de Alpesur



Carmen Martínez, Directora Financiera de Alpesur

## 2025 FUE UN AÑO CLARAMENTE POSITIVO

### MOV.- Actualmente, ¿con cuántas máquinas cuenta su flota?

Contamos con una flota en continuo crecimiento, que ya supera ampliamente las 500 unidades, fruto de nuestra política de inversión progresiva.

### MOV.- Dentro de esa flota, ¿qué tipo de equipos tienen más peso?

Las plataformas de tijera y articuladas siguen siendo las más demandadas y, por tanto, las que tienen mayor peso, aunque seguimos ampliando también otras tipologías para adaptarnos a las necesidades del mercado.

### MOV.- ¿Con qué marcas trabajan actualmente en su parque? ¿Hay alguna que tenga un peso especialmente importante?

Trabajamos con fabricantes de primer nivel, priorizando siempre la calidad, la fiabilidad y



el servicio. Mantenemos relaciones estables con varias marcas, lo que nos permite operar con garantías.

### MOV.- ¿Están satisfechos con sus proveedores y fabricantes? ¿Qué valoran más hoy en día en esa relación?

Sí, estamos satisfechos. Valoramos especialmente la fiabilidad del producto, el servicio posventa y la disponibilidad de recambios, aspectos clave para poder mantener nuestro nivel de servicio.

### MOV.- A la hora de renovar o ampliar flota, ¿qué criterios son hoy los más determinantes?



Apostamos por un crecimiento ordenado, por lo que analizamos cuidadosamente cada inversión. Priorizamos equipos nuevos, eficientes, con bajo coste de mantenimiento y respaldo técnico sólido.

### MOV.- Además del alquiler de plataformas, ¿trabajan también otras líneas de negocio o maquinaria?

Nuestro foco principal sigue siendo la maquinaria de elevación, aunque complementamos nuestra oferta con otra tipología de equipos.

### MOV.- ¿Qué peso tiene actualmente el servicio en su propuesta de valor?

El servicio es un pilar fundamental. Entende-



mos que el cliente no solo busca una máquina, sino una solución rápida, eficaz y con garantías.

### MOV.- ¿Qué zonas del sur cubren de forma habitual?

## EL SERVICIO ES UN PILAR FUNDAMENTAL



ALQUILER DE PLATAFORMAS AÉREAS DE TRABAJO

Más de 25 años al servicio de la elevación



ATENCIÓN AL CLIENTE  
902 100 204  
www.alpesur.com

SEVILLA  
MÁLAGA  
GRANADA

## EL PRINCIPAL RETO ES SEGUIR CRECIENDO DE FORMA ORDENADA Y RENTABLE

Nuestra base principal está en Sevilla, aunque como llevamos más de 15 años con delegaciones en Málaga y Granada. Operamos de forma habitual en distintas provincias andaluzas, a parte de las ya mencionadas.

**MOV.- ¿Qué sectores son los que más trabajo les están generando en este momento?**  
Nosotros siempre hemos estado muy unidos al sector industria. Trabajamos por supuesto con intensidad en construcción, logística y energía, sectores que están mostrando un buen dinamismo.

**MOV.- ¿Tienen ahora mismo un nivel alto de ocupación de la flota? ¿Dirían que están viviendo un momento de mucha actividad?**  
Sí, mantenemos niveles de ocupación elevados, lo que refleja un momento de actividad sólido y estable.

**MOV.- En su experiencia, ¿qué es lo que más valoran sus clientes de Alpesur como empresa de alquiler?**  
Nuestros clientes valoran la fiabilidad, la cercanía y la capacidad de respuesta. Buscamos construir relaciones a largo plazo basadas en la confianza.

**MOV.- ¿Creen que el mercado valora suficientemente el servicio o sigue habiendo presión sobre el precio?**  
Sigue existiendo presión sobre el precio, pero cada vez se valora más el servicio, la disponibilidad y la calidad del equipo, especialmente en clientes profesionales.

**MOV.- En relación con la digitalización, ¿qué porcentaje de su flota está geolocalizada actualmente?**  
Actualmente contamos con un alto porcentaje de la flota geolocalizada, y seguimos avanzando en esa línea.

**MOV.- ¿Consideran que la geolocalización es ya una herramienta imprescindible? ¿Qué ventajas les aporta?**  
Sí, es una herramienta clave. Nos permite optimizar la gestión de la flota, mejorar la eficiencia operativa y ofrecer un mejor servicio al cliente.



**MOV.- ¿Están incorporando otras herramientas de gestión o digitalización?**  
Sí, seguimos incorporando herramientas digitales que nos ayudan a mejorar la planificación, el mantenimiento y la gestión global del negocio.

**MOV.- ¿Cómo ven la evolución del mercado del alquiler de plataformas en el sur de España?**  
Es un mercado cada vez más competitivo, pero también más profesionalizado. Creemos que hay oportunidades para empresas que

apuesten por la calidad y el crecimiento sostenible.

**MOV.- Desde su punto de vista, ¿qué retos tiene hoy una empresa de alquiler como Alpesur?**  
El principal reto es seguir creciendo de forma ordenada y rentable, manteniendo la calidad del servicio y adaptándonos a un entorno cambiante.

**MOV.- ¿Tienen previsto ampliar flota o reforzar presencia en nuevas zonas?**  
Sí, seguimos ampliando flota con equipos nuevos y reforzando nuestra presencia en distintas zonas, siempre bajo una estrategia de crecimiento controlado.

**MOV.- Para terminar, ¿qué objetivos se marca Alpesur para este 2026?**  
Nuestro objetivo es seguir consolidando nuestro crecimiento, reforzar nuestra estructura y continuar ampliando flota con equipos nuevos, manteniendo siempre un enfoque de crecimiento ordenado y sostenible.



# IN GREAT CHALLENGES, GREAT DETAILS MAKE THE DIFFERENCE



Uniendo innovación tecnológica y artesanía, creamos soluciones de elevación que redefinen los estándares del sector.

Nuestros manipuladores telescópicos están diseñados para superar cualquier desafío gracias a prestaciones sin igual, visibilidad en lo más alto de la gama e innovaciones tecnológicas de vanguardia.

Los modelos TH son extremadamente versátiles gracias a una amplia gama de accesorios que permiten su uso en múltiples contextos.

Nuestro objetivo es que trabajes con facilidad en un entorno seguro y confortable, para que cada día estés siempre seguro de alcanzar el máximo.



TH 3.6



CABINA



PRESTACIONES



LMI



# Grúas Lozano

## Grúas Lozano refuerza su flota con una Liebherr LTM 1070-4.2 y una Tadano AC 4.080-1

Grúas Lozano ha incorporado a su parque dos grúas todoterreno de referencia: una 70 t de Liebherr modelo LTM 1070-4.2 y una de 80 t de Tadano modelo AC 4.080-1.

El Grupo continúa así ampliando y renovando su capacidad operativa para ofrecer el mejor servicio posible: más soluciones para trabajos exigentes, más agilidad en planificación y, sobre todo, más margen para adaptarse a lo que el cliente necesita en cada momento.

Según ha explicado a Movicarga Salvador Artés, director general del Grupo Lozano, estas dos compras forman parte de una estrategia clara: seguir creciendo con cabeza y reforzar la capacidad de servicio.

En sus palabras, la decisión también se apoya en algo que pocas veces se ve “desde fuera”: la confianza que da conocer de cerca cómo se fabrican estas máquinas. Grúas Lozano ha visitado las fábricas de ambas marcas y ha comprobado, in situ, cómo tanto Liebherr como Tadano están invirtiendo en tecnología, eficiencia y, especialmente, en seguridad. Una seguridad que hoy es un pilar real en la operación: para el operador, para el equipo y para el cliente.

### LIEBHERR LTM 1070-4.2: COMPACTA, TECNOLÓGICA Y LISTA PARA TRABAJAR

La LTM 1070-4.2 es una todoterreno de 4 ejes con una idea muy clara: máxima polivalencia en un formato compacto. Es una gran conocida de la Empresa puesto que incorporaron una nueva unidad hace poco más de un año de este mismo modelo, siendo un gran acierto.

Entre sus principales características destacan:

- Capacidad máxima: 70 t
- Pluma telescópica: hasta 50 m
- Altura máxima de elevación: hasta 65 m (con plumín abatible)
- Radio máximo: 48 m

A nivel tecnológico, Liebherr equipa este modelo con soluciones pensadas para eficiencia y maniobrabilidad: ECOMode y ECOdrive para reducir consumo y ruido, el sistema de tele-

scopaje TELEMATIK (monocilindro) para extender la pluma de forma sencilla y automática, y dirección trasera activa dependiente de la velocidad para mejorar el comportamiento fuera de carretera y en espacios complicados.

Además, VarioBase® (disponible como opción) es un punto especialmente interesante en trabajos con apoyos limitados o geometrías complejas, al permitir una configuración variable de estabilizadores que incrementa seguridad y rendimiento en espacios reducidos.

### TADANO AC 4.080-1: ALCANCE, POTENCIA Y MOVILIDAD SIN COMPLICACIONES

Por su parte, la decisión de la incorporación de la AC 4.080-1 de Tadano se basa en tener un equipo basado en su precedente, la DEMAG AC80, máquina que ha sido de las más rentables del parque, pero mejorada y con 10 metros más de pluma principal. Esta



Y, para quien trabaja con limitaciones de rutas o puentes, hay un detalle muy interesante: el modelo puede transportar hasta 9,3 t de contrapeso manteniéndose bajo un límite de 12 t por eje, e incluso llevar 3,3 t por debajo de 10 t por eje, con el plúmín incluido, evitando desvíos y pérdidas de tiempo.

“Crecemos para estar más cerca del cliente” Desde Grúas Lozano, el mensaje es claro: estas dos incorporaciones refuerzan la directriz y estrategia del Grupo, ampliación por un lado y optimización de la edad del parque de maquinaria por otro.

Tal y como ha trasladado Salvador Artés a Movicarga, la compañía continúa apostando por reforzar su parque para estar más cerca del cliente, mejorar tiempos de respuesta y contar con máquinas muy versátiles, capaces de adaptarse a una gran variedad de trabajos y entornos. A ello se suma la confianza de trabajar con dos marcas que conocen bien y que, según destacan, están acelerando en tecnología y seguridad.

Porque, en un mercado donde los proyectos van cada vez más ajustados y la exigencia no afloja, tener flota es importante... pero tener la flota adecuada marca la diferencia.

Desde Movicarga, enhorabuena a Grúas Lozano por estas nuevas incorporaciones.

nueva tiene un enfoque muy práctico: gran alcance y muy buena accesibilidad a obra en un chasis compacto de 4 ejes.

Principales datos del modelo:

- Capacidad máxima: 80 t
- Pluma principal: de 10,9 m a 60 m
- Extensiones de pluma: 1,8 m / 6,5 m / 9-16 m
- Altura máxima de punta: 78 m

- Radio máximo: 50 m
- Contrapeso máximo: 17,7 t

Más allá de las cifras, Tadano pone mucho énfasis en la movilidad real: el fabricante destaca que la grúa puede circular completamente equipada con una carga por eje de 16,5 t, reduciendo la necesidad de transportes extra en muchos escenarios.



# 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 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:



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.



**PALFINGER**



**SMOPYC 2026**  
15 a 18 ABRIL | 15 - 18 APRIL  
Stand AES21 – Zona exterior  
VISÍTANOS



PALFINGER.COM



**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 capaces 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.

- 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.





### **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.



# Socage llevará a SMOPYC una muestra de su gama más completa bajo la campaña “Todo lo que necesitas, de serie”

En la próxima edición de SMOPYC, SOCAGE volverá a demostrar su capacidad de innovación y su firme apuesta por ofrecer al mercado equipos cada vez más completos, eficientes y orientados a las necesidades reales de alquiladores y profesionales. En este sentido, y según nos explica Jesús Casin, la compañía continúa evolucionando su oferta para adaptarse a un mercado cada vez más exigente, poniendo el foco en soluciones que combinan rendimiento, fiabilidad y facilidad de uso.

La presencia de la marca en feria estará claramente enfocada en su campaña “Todo lo que necesitas, de serie”, un mensaje con el que SOCAGE quiere poner en valor una filosofía de producto diferencial: no se trata solo de ofrecer una plataforma sobre camión o sobre orugas, sino de ofrecer equipos con un nivel de equipamiento de serie excepcional, diseñados para responder a las exigencias más altas del sector y facilitar al máximo el trabajo del operador. Junto a esta campaña, la marca destacará también algunos de los pilares esenciales que definen su identidad y su desarrollo de producto: fiabilidad, seguridad, asistencia al operador e innovación.

## UNA EXPOSICIÓN REPRESENTATIVA DE LA AMPLITUD DE GAMA SOCAGE

En SMOPYC, SOCAGE presentará una cuidada selección de modelos que reflejan la amplitud y solidez de su oferta de producto, tanto en la gama sobre orugas como en plataformas sobre vehículo.

Dentro de la familia Raptor, la marca exhibirá dos modelos clave. Por un lado, la Raptor 35S, el modelo más alto de la gama sobre orugas de SOCAGE y, sin duda, una de



Raptor 21S

las máquinas más espectaculares de la exposición. Se trata de un equipo que destaca por la importante mejora de prestaciones que aporta dentro de su categoría, consolidándose como una referencia para trabajos que exigen máximo alcance, gran versatilidad y elevadas prestaciones en terrenos complejos.

Junto a ella estará también la Raptor 21S, una de las máquinas más vendidas de la marca y un modelo de gran aceptación en el mercado por su equilibrio entre altura de trabajo, compactidad, facilidad de uso y productividad.

Con sus 21 metros de altura de trabajo, representa a la perfección el concepto de máquina rentable, polivalente y preparada para un uso intensivo.

En cuanto a la gama de plataformas sobre vehículo, SOCAGE llevará una representante de su exitosa y reconocida gama 4x4 sobre pickup: la SOCAGE 16A, un modelo especialmente valorado por su capacidad de acceder a zonas difíciles, su agilidad operativa y su versatilidad en múltiples aplicaciones.

La exposición se completará con dos modelos representativos de la amplia gama de plataformas sobre camión SOCAGE forSte / Speed: una unidad telescópica de 18 metros y una unidad articulada de 24 metros, dos equipos que mostrarán al visitante la capacidad de la marca para responder con solvencia a perfiles de trabajo muy diferentes, siempre con un enfoque claro en la productividad, la seguridad y la facilidad de uso.



Raptor 35S

**“Todo lo que necesitas, de serie”: una forma diferente de entender el producto**

Con esta campaña, SOCAGE quiere trasladar al mercado una idea muy clara: sus plataformas no destacan únicamente por sus prestaciones, sino también por incorporar de serie un conjunto de soluciones y equipamientos que en muchos casos el sector plantea como opcionales.



Socage 16A

**todo lo que necesitas de serie**

👉 **descubre aquí** 👈

<https://socage.es/lo-que-necesitas-de-serie/>

Esta diferenciación de producto permite a la marca ofrecer a alquiladores y usuarios profesionales equipos especialmente competitivos, preparados para satisfacer las necesidades más exigentes desde el primer momento y con una dotación pensada para maximizar el valor real de cada máquina.



**solo con un click**  
estabilización  
automática



**THE FUTURE IS NOW**





Raptor 215

**EQUIPOS MÁS COMPLETOS  
PARA UN MERCADO  
MÁS EXIGENTE**

La propuesta de SOCAGE responde a una demanda cada vez más clara del mercado: equipos que no solo ofrezcan rendimiento, sino también fiabilidad, seguridad, facilidad de uso y máxima asistencia al operador.

Para las empresas de alquiler, esto se traduce en máquinas más atractivas para su flota, más intuitivas para el usuario final y con una configuración que incrementa su valor percibido. Para los profesionales, supone trabajar con equipos diseñados para simplificar operaciones, reducir tiempos y mejorar la seguridad en cada maniobra.

En este contexto, SOCAGE aprovecha SMOPYC para reforzar su posicionamiento como fabricante capaz de ofrecer soluciones de alto nivel técnico, con una clara orientación al cliente y una propuesta cada vez más completa.

**UNA INVITACIÓN A COMPARTIR  
CON SOCAGE EN SMOPYC**

Con esta selección de equipos, SOCAGE mostrará en SMOPYC una propuesta sólida y representativa de su capacidad para responder a las necesidades del mercado con soluciones orientadas a la productividad, la seguridad y la facilidad de uso.

La marca quiere, como siempre, que su presencia en feria sea también una oportunidad para reencontrarse con clientes, compartir tiempo y seguir construyendo una relación cercana con alquiladores, profesionales y colaboradores. Por ello, invita a todos ellos a visitar su espacio en SMOPYC, STAND D-E /19-30, conocer sus novedades y compartir con el equipo de SOCAGE un espacio pensado no solo para mostrar equipos, sino también para estar juntos.



Socage forSte 18T



Socage 24D



Part of **Boels**  
RENTAL



• DEPOTS



**Te seguimos en tus  
proyectos nacionales  
e internacionales**

**Contáctanos**

T: +34 900 92 92 50 - E: [rent@riwal.com](mailto:rent@riwal.com) / [sales@riwal.com](mailto:sales@riwal.com)

**Above all. Riwal**

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

# LGMG Ibérica presentará en SMOPYC nuevas soluciones en plataformas y carretillas para ampliar su respuesta al mercado

LGMG Ibérica acudirá a SMOPYC 2026 con una propuesta orientada a reforzar su presencia en el sector con nuevas soluciones en plataformas elevadoras y carretillas todoterreno. En un stand de 224 metros cuadrados, con sala de reuniones y posibilidad de realizar presentaciones in situ, la compañía mostrará equipos como el brazo articulado eléctrico A16JE-2 de 18 metros, la tijera eléctrica estrecha S1008E-2 de 12 metros, el mástil MO608TE de 6 metros de altura de trabajo y la carretilla todoterreno F25 de 2,5 toneladas con mástil tríplex. Con esta presencia en feria, LGMG Iberia quiere ofrecer a los visitantes una visión más completa de su gama y un asesoramiento personalizado para ayudar a cada cliente a encontrar la solución que mejor se adapte a sus necesidades. Es decir, veremos sus novedades más recientes en plataformas de tijera, plataformas articuladas, mástiles verticales, manipuladores telescópicos y carretillas todoterreno, en una apuesta clara por mejorar la productividad, reducir costes operativos y ofrecer máquinas cada vez más eficientes y fáciles de mantener.

Verania Costa, responsable de LGMG Iberia nos explica un poco más lo que llevarán a feria:

## Mov.- ¿Qué novedades vais a presentar en SMOPYC?

Los modelos que llevaremos a la feria son:

- **A16JE-2.** Brazo Articulado eléctrico de 18 metros, un producto que faltaba en nuestra cartera.
- **S1008E-2.** Tijera eléctrica de 12 metros estrecha, una novedad disponible en pocos catálogos de fabricantes
- **MO608TE.** Mástil de 6 metros altura de trabajo
- **F25.** Carretilla Todo Terreno de 2,5 toneladas con mástil tríplex disponible en 3,4 -3,7 y 4.3 m de altura el mástil.

## Mov.- ¿Tendréis un espacio o equipo dedicado a servicio técnico/posventa en la feria?

No tendremos un espacio específico a modo taller, pero nuestros responsables de Servicio Postventa, Adalberto Baena y Jonathan Fuentes, estarán allí durante toda la feria y también contaremos con la visita de nuestros talleres asociados de servicio técnico.

## Mov.- ¿Qué pueden esperar los clientes cuando vayan a veros a la feria?

Pueden esperar un acompañamiento de todo el equipo LGMG Ibérica y parte de LGMG Eu-

ropa, estaremos encantados de recibirlos y mostraros las novedades de LGMG en plataformas, carretilla y manipuladores, como siempre, con la mejor actitud, compromiso y gran entusiasmo.

Contamos con un stand de 224 metros cuadrados y una sala de reuniones y podemos realizar in situ presentaciones de los productos.

Por supuesto, disponemos de asesoramiento personalizado para encontrar la solución LGMG que más se adapte a las necesidades de cada cliente.

## Toda una gama para disfrutar de las máquinas LGMG

Uno de los ejes principales de la exposición será la serie -2 de plataformas de tijera eléctricas, representada en feria por los modelos S06707E-2, S1008E-2 y S1413E-2. Esta nueva generación incorpora una serie de mejoras orientadas a aumentar el rendimiento y, al mismo tiempo, reducir el coste de explotación. LGMG ha trabajado especialmente en la mantenibilidad de estas máquinas, con menores necesidades de intervención y una mayor facilidad de servicio. A ello se suma una mayor comunalidad de componentes entre modelos, lo que simplifica tanto las reparaciones como la gestión del stock de recambios. También se ha puesto el foco en la eficiencia energética, con componentes pensados para prolongar la vida de la batería y favorecer una operativa más sostenible.

Todas las tijeras de la serie -2 incorporan de serie motor síncrono de imanes permanentes, conocido como PMSM. Se trata de una

unidad 3 en 1 que integra motor y controlador en un solo conjunto, completamente libre de mantenimiento. Esta tecnología mejora notablemente la eficiencia, reduce el desgaste y recorta los costes de mantenimiento. Entre sus ventajas destaca su alta eficiencia y elevada densidad de potencia, ya que el uso de imanes permanentes elimina la necesidad de excitación externa y permite un diseño más compacto que el de los motores de inducción tradicionales. También ofrece un control de velocidad muy preciso, algo especialmente interesante en aplicaciones que requieren maniobras exactas. Además, al no contar con escobillas ni anillos rozantes, desaparecen varios de los puntos habituales de fallo, mejorando la fiabilidad general del sistema. A ello se une un menor tamaño y peso para una misma potencia.

Otra de las características comunes de esta gama es la incorporación de baterías coloidales de serie. Estas baterías de plomo-ácido con electrolito gelificado representan una evolución frente a las convencionales, al sustituir el ácido sulfúrico líquido por un electrolito tipo gel. Este diseño mejora la seguridad, estabiliza el rendimiento y alarga la vida útil. La ausencia de líquido libre en el interior ayuda a evitar acumulación de calor y estratificación del electrolito, mientras que la baja concentración uniforme reduce la corrosión de las placas. Entre sus ventajas, LGMG destaca que son completamente libres de mantenimiento, eliminan la necesidad de revisar o rellenar electrolito, alcanzan hasta 2.000 ciclos de carga, ofrecen un muy buen comportamiento a bajas temperaturas, mejoran la disipación térmica y aportan un rendimiento





estable incluso en descargas profundas o de alta intensidad. También cuentan con protección frente a sobrecargas y sobredescargas, lo que incrementa la seguridad de uso a largo plazo.

Dentro de la gama de acceso, otra de las novedades destacadas será la plataforma articulada eléctrica A16JE-2. Este modelo ha sido desarrollado para ofrecer mejores prestaciones y una productividad superior, manteniendo la línea de electrificación que cada vez gana más peso en el sector. Equipa igualmente motor PMSM con unidad 3 en 1 libre de mantenimiento, lo que contribuye a mejorar la eficiencia del conjunto y reducir tanto desgaste como costes de servicio. El sistema de tracción a las cuatro ruedas le proporciona una excelente capacidad todoterreno, una transmisión suave y un desplazamiento có-

modo, aspectos especialmente importantes cuando se trabaja en terrenos irregulares o en obras con condiciones cambiantes.

LGMG ha puesto además el acento en el diseño y la comodidad de uso de la A16JE-2. La máquina incorpora una plataforma amplia, un sistema de doble capacidad, un gran ángulo de inclinación del chasis y una mejor adaptación a diferentes condiciones de trabajo. Los mandos proporcionales de elevación y traslación permiten maniobras más suaves, posicionamientos más precisos y una operación más cómoda para el usuario. En el apartado de seguridad y mantenimiento, la A16JE-2 dispone de actualizaciones remotas de software, ajuste de parámetros y diagnóstico online a través de telemática. También integra una función inteligente de autodiagnóstico que facilita la detección de averías cuando el equipo llega o sale de la obra.

Otra máquina presente en el stand será el mástil vertical M0608TE, una solución concebida para uso tanto en interiores como en exteriores y preparada para adaptarse a distintos tipos de emplazamiento. Su chasis estrecho y su baja altura en posición de transporte facilitan el paso por puertas y permiten incluso su traslado en ascensores de pasajeros, algo especialmente útil en trabajos de mantenimiento, instalaciones y acabados en edificios. El reducido radio de giro interior mejora su maniobrabilidad en espacios estrechos, incrementando la eficiencia en zonas donde cada maniobra cuenta. Además, cuenta con extensión lateral de plataforma por un solo lado, lo que amplía el alcance de trabajo y mejora la productividad. El modelo incorpora también un sistema inteligente de autodiagnóstico para agilizar la localización de incidencias.



En el terreno de la manutención, LGMG presentará el manipulador telescópico H625, un equipo con capacidad nominal de 2,5 toneladas y una altura máxima de elevación de 5,94 metros. Está orientado a trabajos en construcción, agricultura y manipulación de materiales, y combina unas dimensiones compactas con buenas prestaciones en terrenos difíciles. Gracias a su sistema de tracción a las cuatro ruedas y dirección también a las cuatro ruedas, el H625 ofrece una maniobrabilidad destacada incluso en espacios reducidos o sobre superficies irregulares.

El H625 está impulsado por un motor diésel Kubota de 54,6 kW conforme a normativa europea, capaz de entregar un par de 289 Nm, lo que le permite mantener una respuesta suave y constante incluso bajo carga. Dispone de dos modos de velocidad de desplazamiento, con una punta de hasta 24,9 km/h para facilitar los movimientos entre puntos de trabajo, y una capacidad de ascenso del 45%, lo que le permite desenvolverse con seguridad en pendientes y zonas complicadas. Su sistema hidráulico load-sensing garantiza una operación precisa y rápida, mientras que el freno multidisco en baño de aceite del eje delantero asegura una frenada fiable y una larga vida útil. La robustez de la pluma per-



mite ciclos de trabajo ágiles, con extensión en 6 segundos y retracción en 6,5 segundos, mejorando la eficiencia operativa.

La seguridad y el confort del operador también han sido tenidos muy en cuenta. La cabina, certificada ROPS y FOPS, proporciona protección integral, buena visibilidad y un entorno ergonómico para trabajar con comodidad durante toda la jornada. El H625 mide solo 1,97 metros de ancho y ofrece un radio mínimo de giro de 3,4 metros, lo que facilita su trabajo en espacios ajustados. Aun así, mantiene una buena estabilidad gracias a una distribución optimizada del peso y a un sistema de nivelación del chasis de  $\pm 5$  grados. En conjunto, LGMG presenta este manipulador como una máquina robusta y productiva, capaz de combinar potencia, eficiencia y comodidad para el operador.

La oferta de SMOPYC se completará con la carretilla todoterreno F25, un modelo diésel de 2,5 toneladas diseñado para responder con garantías en condiciones exigentes. Equipa un motor Kubota de reconocimiento internacional, que proporciona una potencia sólida y fiable incluso en terrenos complicados. La transmisión hidrostática y el sistema de tracción a las cuatro ruedas aseguran una aceleración suave, un control preciso y una tracción constante sobre superficies irregulares.

La F25 ha sido diseñada para maximizar la productividad, pero también para facilitar el trabajo diario del operador. La dirección trasera permite un ángulo de giro de 45 grados, lo que convierte a esta carretilla en una máquina muy maniobrable en espacios reducidos, ya sea en obra, en explotaciones agrícolas o en almacenes. En materia de seguridad, la cabina certificada ROPS ha superado ensayos internacionales de impacto, ofreciendo una elevada protección. El diseño integrado del chasis, el depósito de combustible y el depósito hidráulico refuerza la resistencia estructural y la durabilidad del conjunto. A esto se suman un joystick ergonómico y un reposabrazos ajustable, que ayudan a reducir la fatiga en jornadas largas.

La visibilidad es otro de sus puntos fuertes. La cabina panorámica permite una buena visión de horquillas, ruedas y entorno de trabajo, apoyada además por luces de trabajo



de alta intensidad para operar con claridad en turnos nocturnos o zonas de baja iluminación. Gracias a sus 300 mm de distancia libre al suelo y a un sistema de nivelación automática del eje trasero de hasta 10 grados, la F25 se adapta con facilidad a terrenos irregulares. Combinada con neumáticos neumáticos de altas prestaciones, ofrece una gran estabilidad y una excelente tracción sobre superficies complicadas.

La versatilidad completa el conjunto. La F25 admite una amplia gama de implementos, como cucharas, pinzas y ganchos, lo que permite transformar la carretilla en una herramienta multifunción para distintas aplicaciones en construcción, agricultura y mantenimiento. En definitiva, LGMG la presenta como una carretilla todoterreno capaz de ofrecer un equilibrio muy sólido entre potencia, seguridad, confort y polivalencia.

Con esta presencia en SMOPYC 2026, LGMG refuerza una imagen de fabricante cada vez más completo, con una oferta que combina electrificación, soluciones compactas para espacios limitados y equipos pensados para trabajar con fiabilidad en condiciones exigentes. Desde las nuevas tijeras de la serie -2 hasta el brazo articulado A16JE-2, pasando por el mástil M0608TE, el manipulador H625 y la carretilla F25, la marca llevará a Zaragoza una muestra clara de hacia dónde está evolucionando su catálogo: más eficiencia, menor mantenimiento, mayor comodidad para el operador y una adaptación real a las necesidades actuales del mercado.



# Euro Auctions mostrará la experiencia de 'Subasta en Vivo' en SMOPYC 2026

Euro Auctions presentará una experiencia de subasta en vivo totalmente integrada en SMOPYC 2026. Los visitantes encontrarán Euro Auctions en el stand PAB06 / 056-058, donde la empresa mostrará cómo su modelo de subasta combina de forma fluida los eventos físicos con la participación digital.

En el stand de Euro Auctions en SMOPYC habrá un enlace en directo y simultáneo con su subasta de Zaragoza, que se celebrará los días 16 y 17 de abril desde las instalaciones de la empresa en Zuera, situado aproximadamente a 30 minutos de la exposición. Esta conexión permitirá a los visitantes de SMOPYC seguir la subasta en tiempo real, con la cobertura en directo mostrada en grandes pantallas en el stand.

Los visitantes podrán registrarse en el lugar y participar en la subasta de inmediato, pudiendo desde dispositivos móviles, tabletas o ordenadores de sobremesa. Habrá captadores de ofertas dedicados y equipos de ventas

remolques, equipos de carretillas elevadoras, edificios modulares y una amplia gama de maquinaria agrícola. La venta se realizará tanto mediante pujas online en directo como en formatos online con tiempo limitado, garantizando la máxima accesibilidad para compradores internacionales.

Un aspecto clave de la participación de Euro Auctions en SMOPYC es mostrar la accesibilidad de su proceso de subastas. Además de la participación digital y presencial en la exposición, los compradores interesados pueden asistir a la subasta en vivo en el patio de Zuera sin necesidad de registro previo. Esta proximidad al evento refuerza la transparen-



cia y ofrece a los compradores la flexibilidad de participar en la subasta de la manera que mejor les convenga.



Como una de las principales ferias europeas de construcción, obras públicas y maquinaria minera, SMOPYC ofrece una plataforma ideal para que Euro Auctions demuestre su alcance global y su compromiso con la innovación. La combinación de una gran exposición internacional, una subasta física en vivo y un sistema digital de pujas totalmente integrado destaca el enfoque de la empresa para ofrecer una experiencia de compra sencilla, fiable y transparente.

Se darán a conocer más detalles, incluyendo los momentos destacados de la subasta, el equipo destacado y los horarios confirmados para el enlace en directo, en la antea-  
la del evento.

Para consignar equipos y maquinaria a esta venta, contacte con:  
Toni Olive - +34 8766 700 33  
toni.olive@euroauctions.com

experimentados disponibles durante todo el proceso para ayudar. Las pujas se recibirán directamente de los asistentes en el stand, creando un entorno de subasta totalmente interactivo dentro de la exposición SMOPYC.

Las subastas Euro Auctions de abril, que se celebrarán durante la exposición SMOPYC, contarán con más de 1.500 equipos, incluyendo excavadoras y cargadoras de última hora y con pocas horas, así como camiones,



# Ahern Ibérica llevará a SMOPYC 2026 una muestra muy completa de su gama Snorkel y Dinolift, con la nueva S3220 Mini como una de las grandes novedades

Ahern Ibérica volverá a estar presente en SMOPYC 2026 con una propuesta amplia y muy enfocada al trabajo real de alquiladores, empresas de servicios y usuarios finales. Ahern Ibérica, distribuidor oficial de venta, recambios y servicio técnico de Snorkel, Dinolift y Maeda en España y Portugal, estará en el pabellón 2, stand D-E/35-44, donde mostrará una selección de equipos pensada para cubrir desde los trabajos de baja altura en interior hasta las aplicaciones todoterreno y la elevación de materiales.



Miriam Méndez, directora de Ahern Ibérica, destaca especialmente una de las incorporaciones más recientes del catálogo: la Snorkel S3220 Mini. Es una tijera eléctrica compacta concebida para espacios muy reducidos, apta para uso interior y exterior, capaz de pasar por una puerta estándar y también de moverse en ascensor. Snorkel la presenta como una máquina pensada para trabajos con una huella mínima, pero sin renunciar a prestaciones, con 7,92 metros de altura de trabajo, 6,09 metros de altura de plataforma y una capacidad de 272 kg, suficiente para dos personas o para un operario con materiales. Además, incorpora plataforma extensible, neumáticos no marcantes y baterías de ion-litio, una combinación que refuerza su perfil como solución limpia, silenciosa y manejable para mantenimiento, instalaciones y acabados.



S3220 MINI

Junto a ella, Ahern Ibérica mostrará otras tijeras eléctricas que permiten entender bien la amplitud de la gama Snorkel. La S3013 Mini se sitúa en el tramo más compacto, con 5,79 metros de altura de trabajo y 272 kg de capacidad, en una máquina de solo 30 pulgadas de ancho, muy pensada para zonas estrechas y maniobras rápidas.



S3013 MINI

La S3219 Plus sube hasta 7,62 metros de altura de trabajo y mantiene 272 kg de capacidad, pero aporta una plataforma más amplia y más espacio útil que la S3219E convencional.

También estarán la S3010E, una mini tijera autopropulsada de 5 metros de altura de trabajo diseñada para aplicaciones interiores de baja altura, la S3226E, que alcanza 9,75 metros, y la S3970RT, una tijera diésel compacta todoterreno de 13,33 metros de altura de trabajo, con tracción 4x4, eje oscilante y estabilizadores autonivelantes de serie. En otras palabras, Ahern Ibérica llevará a Zaragoza desde las soluciones más compactas para interior

hasta una tijera diésel capaz de rendir en terrenos irregulares y obras exigentes.

En el apartado de brazos, uno de los modelos destacados será la Snorkel A46JRT, una articulada diésel todoterreno de 16,13 metros de altura de trabajo y 7,59 metros de alcance horizontal, con 227 kg de capacidad en cesta.



Snorkel A46JRT

Es una máquina pensada para quien necesita trabajar en exterior con buena envolvente de trabajo, tracción en terreno complicado y un comportamiento ágil gracias a su eje delantero oscilante y a su giro de cola cero. Junto a ella estará la A38E, una articulada eléctrica muy conocida en el mercado, que ofrece 13,28 metros de altura de trabajo, 6,1 metros de alcance y 215 kg de capacidad, dentro de un chasis compacto y manejable que la hace especialmente útil en interior, mantenimiento industrial y aplicaciones donde interesa combinar cero emisiones con buena maniobrabilidad.

La exposición incluirá también soluciones muy orientadas a trabajos específicos. En unipersonales, Ahern Ibérica presentará la UL25, una plataforma de empuje manual

con 9,42 metros de altura de trabajo, hue-lla muy contenida y estabilizadores, pensada para trabajos de instalación y mantenimiento donde lo importante es llegar rápido, entrar por espacios reducidos y simplificar el trans- porte entre puntos de trabajo.



UL25

En mástil vertical, la TM12 permitirá ver una solución autopropulsada extremadamente compacta, con 5,5-5,6 metros de altura de trabajo, plataforma extensible y radio de giro muy corto, ideal para almacenes, retail, man- tenimiento y trabajos interiores donde el es- pacio es crítico.



Elevador vertical TM12

Y en elevación de materiales, la ML18C apor- tará una respuesta simple y eficaz para ma- nejo de cargas, con 5,64 metros de altura de elevación con horquillas arriba y una capa- cidad máxima de 318 kg a 0,36 metros de centro de carga.



ML18C

A todo ello se sumará la Dinolift 280RXT, una plataforma remolcable todoterreno que enca- ja muy bien con el perfil técnico de Ahern Ibérica. Este modelo ofrece 28 metros de al- tura de trabajo, 16 metros de alcance lateral y 230 kg de capacidad, además de rotación continua de pluma y una configuración dise- ñada para combinar ligereza, acceso a terre-



Dinolift 280RXT

nos difíciles y buena productividad. Dinolift destaca en este equipo elementos como el motor eléctrico para los movimientos de plu- ma, generador hidráulico de 3,5 kW, distin- tas configuraciones de neumáticos, compres- or de aire y cesta XL para dos personas con sensor de carga. Es el tipo de máquina que suele interesar mucho en poda, manteni- miento exterior, industria y trabajos especia- lizados donde la movilidad y el alcance largo cuentan de verdad.

Más allá del producto, Miriam Méndez pone el foco en otro asunto que Ahern Ibérica considera clave: el soporte. “Sí, el equipo de servicio técnico/postventa estará presente en la feria. Llevaremos algunos re- cambios, como la consola, y el nuevo catá- logo de piezas de alta rotación que hemos preparado para ayudar al cliente”, explica. Esa presencia refuerza una idea que la em- presa lleva tiempo trabajando en el merca- do ibérico: no quedarse solo en la venta del equipo, sino acompañar al cliente tam- bién en el servicio, el recambio y la resolu- ción rápida de incidencias. Ahern Ibérica se presenta precisamente como proveedor oficial de venta, servicio y recambios para sus marcas en España y Portugal.

La intención en feria será mantener ese en- foque cercano. Según traslada Miriam Mén- dez a Movicarga, desde el equipo de Ahern Ibérica quieren invitar a todos los alquilado- res y clientes a acercarse al stand para cono- cer las novedades y hablar directamente con los especialistas de la compañía. Con una gama que mezcla tijeras eléctricas compac- tas, brazos diésel y eléctricos, unipersonales, mástiles verticales, elevadores de material y una remolcable todoterreno de gran alcance, Ahern Ibérica llegará a SMOPYC 2026 con una de las exposiciones más variadas dentro del segmento de acceso en altura.

# Transgrúas lleva a SMOPYC 2026 una de sus apuestas más completas: de la nueva Fassi F2350 Techno a las eléctricas de JMG, pasando por Jekko, Cela, De Angelis, Almac, Maxilift, Marrel y Tajfun LIV

Transgrúas volverá a Zaragoza con un planteamiento ambicioso y muy reconocible: un stand pensado para que el visitante vea máquinas, sí, pero también estructura, servicio y una cartera de producto capaz de cubrir casi cualquier necesidad de elevación, manipulación y transporte especial. La compañía estará en el Área Exterior Sur, stand AES23, con equipos de Fassi, Jekko, JMG, CELA, Almacrawler, De Angelis, Marrel, Maxilift y Tajfun LIV, además de accesorios y recambios para grúa.



lección de grúas montadas sobre camión: la F485, cedida por Grúas Hombrados; la F545, cedida por Grúas El Portillo; la F805 Techno, cedida por Materiales para la Construcción Simonet; la F905 Techno, cedida por Grúas García; y la F1750 Techno, cedida por Grúas Conejero. En conjunto, es una alineación que retrata bastante bien lo que hoy está pidiendo el mercado: más capacidad, más alcance y configuraciones compactas que no comprometan la operatividad diaria. Además, la gama Techno llega respaldada por un salto claro en electrónica y automatización, con tecnologías como el sistema FX990, el control de estabilidad FSC Techno, la conectividad IoC, el mando digital V7RRC o el sistema JDPX para ganar rendimiento con el jib hidráulico.

La idea de fondo, según explica Karen Trenzano, directora de Marketing, es clara: reforzar el contacto con gruistas y profesionales del sector, acercarse también a los nuevos perfiles que están entrando en el mercado y aprovechar el entorno de feria para enseñar novedades en directo, con asesoramiento técnico y comercial sobre el terreno. En el caso de Transgrúas, esa presencia no se limita a exponer maquinaria; busca trasladar una imagen de socio integral, capaz de acompañar al cliente desde la elección del equipo hasta la puesta en marcha, la postventa, el recambio y la actualización técnica. Esa vocación se apoya además en una oferta propia muy amplia y en un stand donde, como la propia empresa ha adelantado, habrá demostraciones en vivo y contacto directo con técnicos, comerciales y proveedores.

## GRÚAS FASSI

En Fassi, el gran reclamo será la nueva F2350 Techno, una grúa que llega a SMOPYC con el peso simbólico de representar el máximo exponente actual de la gama. No es una má-

quina más: Fassi la define como la grúa más potente jamás fabricada por la marca y la primera del mundo en introducir 18 extensiones hidráulicas, dentro de una arquitectura compacta para vehículos de cinco ejes. Junto a ella estarán también las F1050 Techno y F1250 Techno al suelo, y una potente se-





## GRÚAS JMG

Dentro del bloque eléctrico, la presencia conjunta de JMG Cranes y Transgrúas volverá a tener mucho peso. La marca italiana

acudirá con dos modelos de la nueva Serie M: la MC15.08 y la MC100.08. La primera, con 5 toneladas de capacidad, está concebida para trabajos en espacios extremadamente reducidos, con una base es-

pecialmente compacta y pensada para mantenimiento industrial, manipulaciones internas e instalaciones en recintos cerrados. La segunda sube hasta las 15 toneladas y mantiene esa misma filosofía de compactidad, modularidad y cero emisiones, con varios brazos intercambiables, contrapesos desmontables y una configuración pensada para adaptarse a distintos tipos de maniobra sobre una misma base operativa. Son dos equipos que encajan muy bien con la tendencia actual del mercado: más trabajo indoor, más restricciones de emisiones y más necesidad de mover cargas pesadas con precisión en fábricas, centros logísticos, hospitales, aeropuertos o grandes superficies.

## PLATAFORMAS AÉREAS CELA

En plataformas aéreas, Transgrúas quiere dar protagonismo a CELA con dos propuestas muy diferentes entre sí, pero muy bien elegidas para una feria como SMOPYC. Por un lado, llevará un modelo de 24 metros sobre camión de 3,5 toneladas, una tipología muy demandada por su equilibrio entre altura de trabajo, maniobrabilidad y facilidad de explotación. Por otro, presentará la nueva DT60, una plataforma de 60 metros sobre camión



# SOMOS TECHNO

**GAMA TECHNO**

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

**GRÚAS FASSI**

info@transgruas.com  
transgruas.com

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

**FASSI**  
LEADER IN INNOVATION



de 3 ejes que llega como una de las máquinas más llamativas del stand. En la documentación comercial de Transgrúas, la DT60 se presenta como una solución pensada para acceder a puntos difíciles con capacidad de hasta 400 kg, mientras que la gama CELA sobre camión en general se apoya en argumentos como ligereza, estabilidad, fiabilidad y adaptación a trabajos de mantenimiento industrial, servicios municipales, poda, rescate o trabajos urbanos de alta exigencia.

### MULTICARGADORES ALMACRAWLER

Otra de las áreas que la compañía quiere enseñar con fuerza es la de los multicargadores sobre orugas de Almacrawler, un producto que está encontrando su sitio en sectores muy distintos porque resuelve una necesidad concreta: mover cargas pesadas en terrenos irregulares, zonas con pendiente o espacios interiores donde el formato convencional ya no encaja. Transgrúas destaca de esta gama su variedad de versiones, con opciones diésel, eléctricas y bi-energía, además de modelos autonivelantes capaces de trabajar en inclinaciones importantes y soluciones con capacidades que llegan hasta los 6.000 kg. En las versiones eléctricas, el argumento es especialmente potente para interiores: cero emisiones, buena autonomía, compacidad y accesorios que amplían muchísimo el abanico de aplicaciones, desde vidrio hasta mantenimiento industrial, construcción o trabajos logísticos delicados.



### TRANSPORTE CON DE ANGELIS

En transporte especial, Transgrúas mostrará un semirremolque De Angelis, una marca que hoy juega cada vez más en el terreno de la ingeniería a medida y la optimización de cada configuración. En el entorno de feria, el protagonista será el 2S37, una plataforma extensible de 2 ejes con 37 toneladas de capacidad, dos ejes direccionales hidráulicamente, suspensión neumática y una longitud extensible por encima de los 12 metros. Es un equipo muy representativo de hacia dónde se está moviendo este segmento: menos producto estándar y más soluciones con radios de giro, modularidad, documentación y capacidad de adaptación a cargas complejas como factores decisivos.



### PORTACONTENEDOR CON GANCHO MARREL Y GRÚAS MAXILIFT

Junto a ello habrá también un equipo portacontenedor de gancho Marrel, una familia de producto muy implantada en trabajos de contenedor, residuos y reciclaje; grúas telescópicas monobrazo Maxilift, pensadas para quien necesita una solución compacta y ligera de carga y descarga con buen alcance; y grúas de reciclaje Tajfun LIV, cada vez más valoradas por su especialización para chatarra, papel, cartón, plásticos, metal y otros materiales de reciclaje. En el caso de Tajfun LIV, Transgrúas ha venido destacando especialmente sus versiones más compactas para montaje en camiones con gancho y entornos de trabajo donde la agilidad manda. Completarán la exposición los accesorios para grúas y una zona de recambios, una parte menos vistosa que una gran máquina, pero decisiva para cualquier profesional que piense en disponibilidad real, mantenimiento y continuidad operativa.



### SERVICIO TÉCNICO TAMBIÉN EN LA FERIA

Ese enfoque integral también se notará en la parte de servicio. Transgrúas llevará a la feria a su responsable de Servicio Técnico y aprovechará la cita para explicar cómo ha reforzado el área de postventa, un punto en el que la empresa reconoce haber hecho una inversión muy importante. Karen Trezano explica que en 2025 el departamento se reestructuró a fondo, se amplió de manera muy notable el número de técnicos, se implantó una atención por niveles de urgencia y se activó un sistema de conexión online para visualizar y actualizar equipos en remoto. A eso se suma un stock principal en Barcelona con más de 4.000 referencias, entregas en 24 horas en Península para muchos pedidos y un proyecto ya en marcha para 2026: una plataforma web B2B desde la que los clientes podrán consultar disponibilidad, precios y realizar pedidos de recambios con acceso personalizado.

### FORMACIÓN PROFESIONAL Y FIESTA EL JUEVES 16 A LAS 17:30

SMOPYC servirá también para enseñar esa otra cara de la compañía: la de un importador y distribuidor que no quiere quedarse solo en la venta. Por eso, además de las reuniones comerciales y técnicas que mantendrá en feria, Transgrúas participará en la II Competición de Futuros Profesionales de Maquinaria y Elevación impulsada por AFUPRO. Lo hará aportando un camión de 3 ejes equipado con una grúa Fassi F345RB, con dos técnicos de postventa acompañando a los alumnos y explicando el funcionamiento del equipo antes de las pruebas prácticas en el Pabellón 9. Y el jueves 16 de abril, a partir de las 17:30 horas, el stand acogerá además una celebración "Transgrúas After Feria" con música y animación, en una clara apuesta por convertir su espacio en uno de los puntos de encuentro de esta edición.

La sensación de fondo es que Transgrúas no va a Zaragoza simplemente a "llenar" un stand. Va con una idea bastante definida de hacia dónde se mueve el mercado: más tonelaje en articuladas, más compactación en ciudad, más necesidad de ingeniería en transporte especial y, sobre todo, más electrificación en aquellos trabajos donde el interior, el ruido o las emisiones condicionan la operación. Lo interesante de su propuesta es que no se queda en el discurso. Lo baja a producto real: desde una F2350 Techno que marca la cúspide de Fassi hasta las pick & carry eléctricas de JMG, pasando por minigrúas Jekko, plataformas CELA, multicargadores Almac y soluciones de transporte especial y reciclaje. Todo junto, en el fondo, dibuja bastante bien lo que Transgrúas quiere ser en 2026: un socio técnico con catálogo amplio, servicio reforzado y capacidad para hablar el mismo idioma que sus clientes en obra, en taller y en carretera.

# Ritchie Bros. llevará a SMOPYC nuevas opciones de subasta y su red global de compraventa de maquinaria

Ritchie Bros. estará presente en SMOPYC 2026 con su amplia oferta de soluciones para la compra y venta de maquinaria usada de construcción. David Dahirel, Sales Director Sourcing & South Europe de Ritchie Bros, adelanta las novedades que presentarán en la feria, entre ellas un calendario ampliado de subastas y un modelo que permite realizarlas directamente desde las instalaciones del vendedor.



## Mov.- ¿Qué novedades vais a presentar en SMOPYC?

Ritchie Bros. presentará en SMOPYC su conjunto de soluciones para la compra y venta de maquinaria usada de construcción. En 2026, la compañía ha iniciado el año con un calendario de subastas más amplio y ofreciendo la posibilidad de realizar subastas directamente desde las instalaciones del vendedor, un modelo que ya se está aplicando en otros países. Con estas iniciativas, Ritchie Bros. busca responder a las necesidades del mercado y ofrecer más oportunidades tanto a vendedores como a compradores.

## Mov.- ¿Tendréis un espacio o equipo dedicado a todos los servicios de Ritchie Bros?

Sí. Estaremos en Pabellón 6, Stand D31-35, donde presentaremos nuestras distintas opciones para comprar y vender maquinaria de construcción, minería, obras públicas y elevación, así como los servicios de valor añadido que ofrece la compañía, como logística, gestión documental, reacondicionamiento o acceso a datos de mercado. Los visitantes podrán consultar el catálogo online actualizado de nuestros diferentes canales de compraventa y compartir sus necesida-



des con nuestro equipo comercial, que estará disponible para orientarles y ayudarles a identificar las opciones más adecuadas en cada caso.

## Mov.- ¿Qué pueden esperar los clientes cuando vayan a veros a la feria?

En nuestro stand, los visitantes no solo verán un catálogo de distintas marcas y modelos de maquinaria usada de construcción: descubrirán el ecosistema completo de Ritchie Bros. en acción. Podrán consultar todo el catálogo de equipos disponibles en tiempo real, conocer los diferentes canales de compra y venta disponibles según la necesidad de cada cliente y resolver todas sus dudas directamente con nuestro equipo. Además, tendrán acceso a datos de mercado y tendencias, y entenderán por qué miles de clientes confían año tras año en Ritchie Bros. para comprar o vender equipos. Podrán comprobar el potencial que tiene nuestra red global con la ventaja que supone trabajar con un equipo de expertos locales que conocen bien las características del mercado, para que cada visitante descubra nuevas oportunidades que representen una solución para sus necesidades concretas.

# Transgrúas presenta la innovación de Jekko en SMOPYC 2026

Estreno mundial en el mercado de la TRX80.

Con motivo de SMOPYC 2026, Transgrúas, distribuidor oficial de Jekko en España, presentará una amplia gama de soluciones de elevación diseñadas para responder a las necesidades en constante evolución de los sectores de la construcción, vidrio, industria y logística. La exposición pondrá de relieve algunas de las máquinas compactas más exitosas de Jekko, junto con importantes novedades de producto que representan un paso adelante significativo para la marca.

Los visitantes del stand de Transgrúas AES23 podrán descubrir una completa selección de máquinas Jekko, incluyendo las minigrúas SPX328, SPX532.2 y SPX650, la grúa articulada sobre orugas JF545.2, los minipickers 2 en 1 MPK06.2 y MPK10.2 con manipuladores de vidrio, y el minipicker MPK20.2.

También se exhibirá el manipulador de vidrio independiente JVM800, una solución versátil que puede instalarse en cualquier minigrúa, ampliando aún más las posibilidades de aplicación de las máquinas y mejorando la eficiencia en las operaciones de manipulación de vidrio.

Todas las miradas estarán puestas en la nueva familia de minigrúas sobre camión TRX de Jekko, una categoría de producto destinada a abrir nuevas oportunidades en la elevación urbana y la movilidad en obra, y que representa el punto clave de la presencia de Transgrúas en SMOPYC.



En su primera aparición en España, la TRX32 es una minigrúa de 3,2 toneladas montada sobre camión que puede conducirse con un permiso de categoría B. Compacta, práctica y fácil de transportar, la TRX32 está diseñada para ofrecer la máxima accesibilidad y flexibilidad operativa, especialmente para clientes que buscan una solución de elevación altamente eficiente, fácil de conducir y rápida de poner en servicio.



Junto a ella, Transgrúas presentará también la nueva TRX80, una minigrúa de 8 toneladas montada sobre un camión de 2 ejes de

16 toneladas. Última innovación de Jekko, la TRX80 se presentará por primera vez en el mercado, convirtiendo a SMOPYC en una





ocasión clave para este importante estreno mundial. La TRX80 ofrece prestaciones destacadas, con una huella máxima de 4,6 m x 4,6 m, un alcance superior a 27 m y una capacidad máxima de elevación de 8 toneladas. La grúa funciona completamente con batería de litio y está equipada con un generador conectado a la toma de fuerza del camión (PTO), así como con cargadores de batería monofásicos y trifásicos.

Con esta gama, Transgrúas reafirma su compromiso de llevar al mercado español las tecnologías de elevación más avanzadas y versátiles de Jekko. Desde minigrúas compactas y grúas sobre orugas hasta minipickers y soluciones para la manipulación de vidrio, las máquinas expuestas en SMOPYC reflejan un claro enfoque en la innovación, la eficiencia, la facilidad de uso y el rendimiento en obra.



Transgrúas invita a todos los visitantes, clientes y profesionales del sector a visitar el stand AES23 en SMOPYC 2026 para descubrir de cerca las últimas innovaciones de Jekko y conocer el futuro de la elevación compacta.



# Nueva gama Jekko **TRX**



Mini grúas sobre camión:  
compactas como una  
mini grúa, ágiles como  
un vehículo ligero.

#MadeForLiftingHeroes



**SMOPYC**  
2026

Zaragoza | 15-18 abril  
Zona Exterior - **Stand AES23**



# JMG Cranes junto a Transgrúas Cial, S.L. en SMOPYC 2026: enfoque en grúas pick & carry eléctricas y la nueva Serie M

La participación de JMG Cranes en SMOPYC 2026 se perfila como una de las citas más relevantes para el sector de la manipulación industrial. La empresa italiana, referente en el diseño y fabricación de grúas eléctricas pick & carry, estará presente en Zaragoza junto a su socio español Transgrúas Cial, S.L., consolidando una colaboración cada vez más estratégica en el mercado ibérico.



La feria, que se celebrará del 15 al 18 de abril, representa una oportunidad clave para encontrarse con operadores, empresas de alquiler y profesionales del sector, y sobre todo para presentar en directo las últimas innovaciones tecnológicas desarrolladas por JMG.

## NOVEDADES DESTACADAS

Tras el éxito de las ediciones anteriores, JMG Cranes regresa a SMOPYC con importantes novedades de producto, reafirmando su compromiso con el desarrollo de soluciones cada vez más eficientes, compactas y sostenibles.

La protagonista será la nueva generación de grúas eléctricas de la Serie M, diseñada para responder a las necesidades operativas más exigentes, incluso en espacios reducidos. En particular, se presentarán dos modelos que representan plenamente la filosofía constructiva de la compañía:

- **MC 15.08 – 5 t:** compacta y ágil, ideal para trabajos de mantenimiento y aplicaciones en interiores
- **MC 180.08 – 30 t:** diseñada para altas prestaciones, con gran capacidad de elevación y máxima versatilidad

Ambos modelos destacan por su modularidad, las múltiples configuraciones disponibles y el uso de tecnología 100% eléctrica, que permite operar sin emisiones y con bajos niveles de ruido.

## UNA COLABORACIÓN CONSOLIDADA

La presencia conjunta con Transgrúas Cial, S.L. confirma la solidez de una colaboración que en los últimos años ha contribuido significativamente a reforzar la presencia de JMG en España.

La combinación entre innovación tecnológica y profundo conocimiento del mercado local se traduce en una oferta completa, capaz de responder de forma concreta a las necesidades de los clientes. SMOPYC se convierte así en una ocasión privilegiada para el contacto directo con los profesionales del sector, la recogida de feedback y el desarrollo de nuevas soluciones.

## UNA CITA IMPRESCINDIBLE

SMOPYC 2026 será mucho más que una simple feria: será una oportunidad real para descubrir de cerca las últimas evoluciones en el ámbito de la manipulación eléctrica.

Entre nuevas máquinas, soluciones avanzadas y una visión cada vez más orientada al



## EL FUTURO ES ELÉCTRICO Y MODULAR

El mercado de la manipulación industrial está experimentando una evolución profunda, impulsada por la creciente atención hacia la sostenibilidad, la eficiencia energética y la seguridad operativa. En este contexto, las grúas eléctricas JMG se consolidan como una solución estratégica, capaces de operar en entornos cerrados sin emisiones y con niveles de ruido reducidos.

Hoy en día, la diferencia la marca también el concepto de modularidad, elemento clave en el desarrollo de la nueva Serie M. JMG Cranes introduce un enfoque de diseño avanzado basado en la intercambiabilidad de los brazos y en configuraciones altamente personalizables, que permiten adaptar la máquina a diferentes aplicaciones con rapidez y eficiencia.

Esta combinación de tecnología eléctrica y flexibilidad de configuración permite optimizar tiempos, recursos y prestaciones, confirmando la capacidad de JMG Cranes para anticiparse a las necesidades del mercado con soluciones innovadoras y concretas.

futuro, el stand compartido por JMG Cranes y Transgrúas. Cial S.L. se presenta como un espacio lleno de contenido y de gran interés para todos los profesionales del sector.

Las novedades les esperan en la feria. Información del stand AREA EXTERIOR SUR – Stand AES23.





¡PASA VISITARNOS EN LA FERIA !

**SMOPYC**

2026 ABRIL 15 - 18

STAND

**AES23**

**JMG**

**JMG Cranes S.p.A.**

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



# JLG llevará a SMOPYC sus últimas innovaciones en electrificación, conectividad y acceso a baja altura

JLG estará presente en SMOPYC con una propuesta centrada en las nuevas necesidades del mercado: equipos más sostenibles, conectados y versátiles para trabajar en todo tipo de entornos. La compañía aprovechará la feria para mostrar sus últimas novedades en plataformas elevadoras, con especial protagonismo para la electrificación, la telemática y las soluciones de acceso a baja altura, además de dar a conocer su oferta de soporte técnico, posventa y gestión inteligente de flotas.



## Mov.- ¿Qué novedades vais a presentar en SMOPYC?

En SMOPYC presentaremos nuestras últimas innovaciones en plataformas elevadoras JLG, con un enfoque claro en la electrificación, la telemática y las soluciones de acceso a baja altura.

Entre los equipos destacados se encuentra el modelo EC450AJ, una plataforma articulada eléctrica equipada con batería de litio, con un ancho inferior a 2 metros, apta tanto para uso interior como exterior. Está especialmente diseñada para aplicaciones urbanas e industriales donde se requieren bajos niveles de ruido y emisiones. Además, como todas las plataformas JLG, incorpora la posibilidad de activar el sistema telemático ClearSky SmartFleet.



Plataforma articulada EC450AJ

También presentaremos el modelo T12E+, un brazo vertical/articulado con más de 12



T12E+

metros de altura de trabajo. Sus dimensiones compactas permiten una excelente maniobrabilidad, lo que lo convierte en una solución altamente eficiente para aplicaciones industriales en espacios reducidos.

Otro de los modelos destacados es el X20J+ bi-energy, una plataforma sobre orugas con 20 metros de altura de trabajo, 2 metros de altura total y tan solo 80 cm de ancho en posición replegada. Este equipo combina una batería de litio con un motor diésel de combustión interna, ofreciendo máxima versatilidad y eficiencia operativa en todo tipo de entornos.



Plataformas sobre orugas X20J+

En el segmento de Low Level Access, presentaremos dos importantes novedades. Por un lado, la Nano 30CS, un mástil vertical de empuje manual con elevación eléctrica y 5 metros de altura de trabajo, equipado con una cesta compacta ideal para trabajos en falsos techos.

Por otro lado, el modelo LiftPod, un equipo de empuje y elevación manual, completamente plegable, diseñado para minimizar el espacio ocupado en el entorno de trabajo. Se trata de una solución 100% sostenible, ya que no requiere baterías ni fluidos hidráulicos para su funcionamiento.



Nano 30CS

Además, pondremos el foco en nuestras soluciones de conectividad, como los sistemas de telemetría y gestión de flotas, que permiten a los clientes monitorizar el uso de los equipos en tiempo real, optimizar el mantenimiento y reducir el coste total de propiedad. Todo ello con el objetivo de maximizar el tiempo de actividad y mejorar la seguridad operativa.

## Mov.-¿Tendréis un espacio o equipo dedicado a servicio técnico/posventa en la feria?

Sí. Contaremos con un equipo especializado

# DAMOS LA BIENVENIDA A LA NUEVA EC450AJ COMPACTA

## UN SISTEMA DE EFICIENCIA POTENCIADA PARA LA MÁXIMA PRODUCTIVIDAD

Ha llegado la nueva generación de plataformas elevadoras de brazo.  
Diseñada de arriba abajo para tiempos de trabajo prolongados.  
Compacta, potente y construida para ser eficiente.

Pruebe el nuevo grado de innovación eléctrica.

### MENOR HUELLA DE CARBONO



**SMOPYC**  
2026  
Pabellón 6  
Stand C-D/1-18



**CLEARSKY**  
SMART FLEET™



# JLG®



PARA SABER MÁS,  
ENCUADRE EL CÓDIGO QR



Modelo LiftPod

en servicio técnico y posventa durante toda la feria. Estarán presentes tanto el responsable de formación como el responsable de servicio técnico, dos funciones que trabajan estrechamente de la mano en nuestra industria.

En nuestro stand, los visitantes podrán conocer en detalle nuestras soluciones de soporte, incluyendo contratos de mantenimiento, gestión de repuestos originales y asistencia técnica especializada. Nuestro equipo estará

disponible para ofrecer asesoramiento personalizado y explicar cómo ayudamos a nuestros clientes a maximizar la disponibilidad de sus equipos y alargar su vida útil.

Asimismo, queremos destacar nuestra participación activa en la competición de estudiantes de mecánica organizada por AFU-PRO en SMOPYC, una iniciativa clave para fomentar la incorporación de técnicos de servicio cualificados en nuestro sector, un as-

pecto de gran importancia para el futuro de la industria.

**Mov.-¿Qué pueden esperar los clientes cuando vayan a veros a la feria? (demos, asesoramiento, promociones, presentaciones, reuniones, etc.).**

Los clientes que visiten nuestro stand podrán descubrir de primera mano nuestras últimas plataformas elevadoras a través de demostraciones de producto y asesoramiento técnico especializado.

Además, tendrán la oportunidad de mantener reuniones personalizadas con nuestro equipo comercial y técnico para analizar sus necesidades específicas y encontrar las soluciones más adecuadas para sus proyectos.

También contaremos con un espacio dedicado a conectividad y telemática, donde organizaremos varias sesiones de demostración de nuestro sistema ClearSky SmartFleet, permitiendo a los visitantes conocer en detalle sus funcionalidades y ventajas.



Sistema ClearSky SmartFleet



Sistema ClearSky SmartFleet

# Accesus expondrá sus últimas novedades a SMOPYC 2026

Accesus estará presente como expositor directo en SMOPYC 2026 y contará con espacio propio en el pabellón 4, stand A/41-43, desde donde mostrará su propuesta en equipos de protección individual, plataformas suspendidas y soluciones personalizadas para trabajos en altura.

La presencia de Accesus en esta edición llega, además, en un momento especialmente activo para la empresa. En los últimos meses, la firma ha reforzado su estructura con nuevas oficinas, showroom y almacén en Cornellà de Llobregat, una ampliación con la que ha duplicado instalaciones y multiplicado por cuatro su capacidad de almacenaje, hasta alcanzar espacio para 1.000 pallets. A ello se suma la apertura de dos nuevos showrooms para máquinas y EPIs, un movimiento que refleja una clara apuesta por ganar capacidad de respuesta y acercar sus soluciones al cliente de una forma más directa.

En el apartado de producto, una de las líneas que marcarán esta etapa es su nueva Gama

PRO de arneses anticaídas, concebida para profesionales que trabajan en altura y entornos verticales. Accesus destaca en esta familia la combinación de ergonomía, ligereza, confort y acabados de alta gama, con modelos adaptados a distintas necesidades de uso y cumplimiento de normativas europeas como EN 361, EN 358, EN 1497 y EN 813. Junto a ello, la compañía también ha renovado la identidad visual de su portfolio de EPIs, con una imagen unificada que busca reforzar reconocimiento de marca y coherencia en toda la gama.

Otro de los focos de interés de Accesus está en sus sistemas de acceso y elevación. La firma cuenta con la familia de elevadores eléctricos LEVA, compatibles con sus andamios colgantes, plataformas, cestas y sillas suspendidas, con capacidad de carga de hasta 500 kg, altura de trabajo ilimitada y certificación CE para elevación de personas según EN 1808. A ello se añaden otras novedades recientes dentro de su catálogo de seguridad, como el punto de anclaje fijo



PAF153, diseñado para líneas de vida horizontales para hasta tres personas, fabricado en acero inoxidable y conforme a la norma EN 795A.

Más allá de la maquinaria y los equipos, Accesus también está poniendo el acento en el servicio. Su software Checktifypermite centralizar la gestión y revisión de EPIs y máquinas, consultar fechas de fabricación y próximas inspecciones, trabajar online y offline, y descargar informes detallados del estado de los equipos. Esa capa de postventa, unida a sus servicios de formación, consultoría, mantenimiento y montaje, encaja con el enfoque con el que la empresa se presenta en SMOPYC: no solo como fabricante, sino como proveedor global de soluciones para trabajos en altura.



Feria Internacional de la Recuperación y el Reciclado

**Generando recursos, generando futuro.**



Quiero exponer

**09-11 Jun 2026**

ifema.es

Promueve:

Colabora:



Repacar



# Haulotte Ibérica llega a SMOPYC con nuevas soluciones eléctricas y foco en el servicio al cliente

Nuevos equipos eléctricos, más conectividad y una apuesta clara por la seguridad y el servicio marcarán la participación de Haulotte Ibérica en SMOPYC 2026. La compañía aprovechará la feria para mostrar sus últimas novedades en maquinaria de elevación y acercarse aún más a sus clientes con soluciones pensadas para el día a día en obra. Así nos lo cuenta Iván Morodo, director general, que pone el acento en la innovación útil y en el acompañamiento durante todo el ciclo de vida del equipo.



Los visitantes podrán ver la nueva tijera eléctrica de 21m, nuestra HS21EPRO, así como el modelo articulado eléctrico todo terreno HA20EPRO.

También pondremos el foco en nuestras soluciones de conectividad AAM (Active Accesos Management) y SHERPAL, que permiten al cliente monitorizar el estado de la máquina en tiempo real, optimizando flotas y anticipando mantenimientos. Nuestro objetivo es claro: ofrecer equipos fiables, duraderos y con el menor coste total de propiedad del mercado, acompañados siempre por un servicio postventa cercano y especializado.

Otro producto que tendremos es FASTN, el dispositivo que incrementa la seguridad de los operadores.

**Mov.- ¿Qué novedades vais a presentar en SMOPYC?**

En esta edición de SMOPYC vamos a presentar varias novedades centradas en electrificación, eficiencia, conectividad y seguridad.

Destacaría especialmente la evolución de nuestra gama de tijeras eléctricas de última generación, diseñadas para ofrecer mayor autonomía, menores costes de mante-

nimiento y un rendimiento óptimo tanto en interior como en exterior. Son equipos robustos, con componentes de alta calidad y concebidos para maximizar la seguridad y la productividad en obra.

**Mov.- ¿Tendréis un espacio o equipo dedicado a servicio técnico/posventa en la feria?**



# EXPERIENCE NEW HEIGHTS\*

## HS21 E & E PRO TIJERA ELÉCTRICA TODOTERRENO

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

\*Experimenta nuevas alturas

**SHERPAL**  
by Haulotte

**ADVANCED ACCESS MANAGEMENT**

Diseñado para redefinir la seguridad, la protección y la eficiencia de las flotas, AAM permite a los gestores de flotas controlar de forma remota el acceso y uso de las máquinas, aumentando la seguridad de los operadores y minimizando las operaciones no autorizadas.

- Gestiona el acceso** de la máquina con un código PIN o una tarjeta RFID
- Asegura el uso de la máquina** estableciendo restricciones de uso para casos específicos

cífico dedicado a atención técnica, formación y posventa, atendido por nuestro propio equipo de especialistas.

Queremos que los clientes puedan conocer de primera mano cómo trabajamos: disponibilidad de recambios originales, asistencia técnica especializada, contratos de mantenimiento y herramientas digitales para la gestión de flotas. En Haulotte Ibérica entendemos que la calidad no termina con la entrega de la máquina; comienza ahí. Nuestro compromiso es acompañar al cliente durante todo el ciclo de vida del equipo, garantizando seguridad, rendimiento y tranquilidad operativa.

**Mov.- ¿Qué pueden esperar los clientes cuando vayan a veros a la feria?**

Quienes visiten nuestro stand en SMOPYC encontrarán mucho más que una exposición de maquinaria. Queremos que sea un espacio de encuentro profesional enfocado en la INNOVACION y SERVICIO 360 de primer nivel.

“Queremos convertirnos en el más valorado creador de experiencias de trabajo en altura”

“Haulotte financial solutions” ofrecerá soluciones financieras adaptadas a las necesidades de nuestros clientes.

Habrà demostraciones, presentaciones de producto y conversaciones enfocadas en cómo optimizar inversiones en maquinaria de elevación, mostraremos casos prácticos de aplicación y soluciones adaptadas a distintos sectores.

Nuestro objetivo es escuchar al cliente, entender sus necesidades reales y ofrecerle equipos de alta calidad respaldados por un servicio postventa único, cercano y ágil. En definitiva, pueden esperar Innovación, servicio, profesionalidad, transparencia y un compromiso firme con su rentabilidad a largo plazo.

**ANÁLISIS DE DATOS**

FASTN proporciona datos para la creación de informes de control en materia de seguridad. Las empresas pueden gestionar de manera más efectiva la seguridad en el lugar de trabajo y diseñar campañas de prevención adecuadas.

**PEOPLE FIRST. FASTN**

Sí, sin ninguna duda. Para nosotros el servicio postventa no es un complemento, es una

parte esencial de nuestra propuesta de valor. En el stand contaremos con un espacio espe-



# Veloris.

The Battery Partner.

Formerly  
**ecobat**  
BATTERY

## Our solutions are your solutions are their solutions.

Cuando no hay espacio para la duda, necesitas un socio independiente que te ofrezca asesoramiento experto e integrado en materia de baterías, tanto para el suministro, como el mantenimiento y reciclaje.



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



# Grupo HEI apuesta por la innovación y la alta capacidad en SMOPYC 2026

Grupo HEI mostrará en SMOPYC 2026 una apuesta firme por la elevación y el transporte especial con las SANY SAC700E, SAC1500E y el TII Scheuerle SPMT PowerHoss.

Grupo HEI estará en la zona exterior Área Sur, stand 19, con una propuesta centrada en equipos de alto valor para el sector de la elevación y el transporte especial. La compañía exhibirá la grúa SANY SAC700E de 70 toneladas, concebida para ofrecer versatilidad, eficiencia y agilidad en trabajos de construcción, montaje industrial y servicios urbanos; la SANY SAC1500E de 150 toneladas, diseñada para afrontar proyectos de mayor exigencia en obra civil, industria pesada, energía e infraestructuras; y el TII Scheuerle SPMT PowerHoss de 4 ejes, una solución innovadora en transporte modular autopropulsado que destaca por su rapidez de puesta en marcha, facilidad de operación y eficiencia en obra. Con esta combinación, Grupo HEI llevará a Zaragoza una visión integral que une capacidad, tecnología y soporte técnico, con el objetivo de ofrecer a sus clientes soluciones más seguras, rentables y adaptadas a las necesidades reales del mercado.

## Mov.- ¿Qué novedades vais a presentar en SMOPYC?

En la próxima edición de SMOPYC 2026, Grupo HEI estará presente en la zona exterior Área Sur, stand 19, donde mostraremos una selección estratégica de equipos diseñados para responder a las crecientes exigencias del sector de la elevación y el transporte especial.

Expondremos:

### SANY SAC700E: VERSATILIDAD Y EFICIENCIA EN 70 TONELADAS



La SAC700E, con una capacidad máxima de 70 toneladas y una pluma principal de 50 metros, representa una solución altamente versátil para trabajos de construcción general, montaje industrial y servicios urbanos.

Entre sus principales características destacan:

- Pluma telescópica de 6 secciones con extensión hasta 66,5 m con plumín
- Sistema de control remoto inalámbrico para todas las maniobras
- Tecnología anti-interferencias electromagnéticas, ideal para entornos complejos
- Cabina iCab de nueva generación, con enfoque en ergonomía y confort
- Sistemas inteligentes como el LMI de alta precisión y configuración automática de contrapesos

Equipa un potente motor Mercedes-Benz de hasta 360 kW, transmisión ZF Traxon y ejes Kessler, configurando un conjunto de alto rendimiento y fiabilidad.

Se trata de una grúa orientada a maximizar la productividad en operaciones diarias, con un equilibrio óptimo entre capacidad, movilidad y facilidad de uso.

### SANY SAC1500E: POTENCIA Y TECNOLOGÍA PARA GRANDES PROYECTOS



Como equipo estrella en el stand, la SAC1500E eleva el nivel con una capacidad de 150 toneladas y una pluma de hasta 66 metros, alcanzando alturas máximas de 92 metros con plumín.

Este modelo incorpora soluciones tecnológicas avanzadas orientadas a la eficiencia operativa:

- Pluma de 7 secciones con sistema de telescopado automatizado
- Instalación y desmontaje automático de contrapesos
- Control remoto inalámbrico para todas las funciones de la grúa
- Sistema LMI de alta precisión combinado con tecnología RTK
- Estabilizadores con extensión variable para trabajar en espacios reducidos
- Sistema telemático MachineLink+ para gestión de flotas y mantenimiento

Equipa un potente motor Mercedes-Benz de hasta 390 kW, transmisión ZF Traxon y ejes Kessler, configurando un conjunto de alto rendimiento y fiabilidad.

La SAC1500E está diseñada para aplicaciones exigentes como obra civil, energía, industria pesada y proyectos de infraestructura.

### TII SCHEUERLE SPMT POWERHOSS: SOLUCIÓN INNOVADORA EN TRANSPORTE MODULAR

Junto a la gama de grúas, Grupo HEI presentará un SPMT PowerHoss de 4 ejes, una solución revolucionaria en el segmento de transporte autopropulsado.

El PowerHoss se posiciona como una alternativa eficiente frente a los SPMT tradicionales, destacando por:

- Unidad de potencia integrada (PPU): listo para operar sin configuraciones complejas

# GRÚAS TODOTERRENO DISPONIBLES EN STOCK

**Entrega inmediata en España**

De 60t a 250t • Fiabilidad SANY • Servicio HEI



- > SAC600E
- > SAC700E
- > SAC1200E
- > SAC1500E
- > SAC2500E

# HEI

HEAVY EQUIPMENT IBERICA



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



## RobusTrack llevará a Smopyc 2026 sus nuevos desarrollos en orugas de goma

- Configuración modular de 2, 4 y 6 ejes, con capacidad de carga de hasta 1.320 toneladas en combinación
- Sistema de dirección electrónica de alta precisión
- Reducción significativa del tiempo de puesta en marcha en obra
- Menor necesidad de formación especializada del operador

En el caso del módulo de 4 ejes expuesto:

- Carga útil aproximada: 170 toneladas
- Carga por eje: hasta 48 toneladas
- Dimensiones compactas: 8,8 m de largo y 2,43 m de ancho

Además, incorpora tecnologías diferenciadoras como neumáticos "poly-fill", que eliminan riesgos de pinchazo y reducen el mantenimiento, y un sistema de dirección de cremallera y piñón que mejora la eficiencia energética y reduce costes operativos.

### Mov.- ¿Tendréis un espacio o equipo dedicado a servicio técnico/ posventa en la feria?

Sí.

Como parte del equipo de Grupo HEI presente en la feria, contaremos con la participación del responsable de Servicio Técnico, quien estará disponible para atender a clientes y compartir nuestra visión en materia de posventa.

En Grupo HEI consideramos el servicio técnico como una pieza clave y fundamental de nuestro modelo de negocio. No solo acompañamos al cliente en la venta, sino durante todo el ciclo de vida del equipo, garantizando soporte, disponibilidad y continuidad operativa.

Durante la feria, los visitantes podrán conocer de primera mano cómo estructuramos nuestro servicio, nuestros estándares de atención y el enfoque que aplicamos para asegurar la máxima fiabilidad de los equipos en operación.

### Mov.- ¿Qué pueden esperar los clientes cuando vayan a veros a la feria?

Los visitantes que acudan al stand de Grupo HEI encontrarán un espacio orientado a aportar valor real al cliente.

Podrán esperar:

- Exposición de equipos clave, con posibilidad de analizar en detalle sus capacidades técnicas y aplicaciones reales
- Asesoramiento personalizado, enfocado a entender las necesidades concretas de cada cliente y proponer soluciones adaptadas
- Reuniones comerciales y técnicas, tanto para proyectos en curso como para futuras inversiones
- Interacción directa con el equipo de Grupo HEI, incluyendo perfiles comerciales y técnicos
- Visión integral de solución, combinando elevación y transporte especial

Nuestro objetivo no es solo mostrar equipos, sino generar conversaciones de valor que ayuden a los clientes a tomar decisiones más eficientes, seguras y rentables en sus operaciones.

Invitamos a todos los profesionales del sector a visitar nuestro stand y conocer de primera mano estos equipos, así como las soluciones que marcarán el futuro de la elevación y el transporte pesado.

RobusTrack, empresa especializada en soluciones de caucho para maquinaria compacta, volverá a participar de forma destacada en Smopyc 2026, que se celebrará en Feria de Zaragoza del 15 al 18 de abril. La compañía contará con un amplio espacio en el Pabellón 6, stand D-E/21-24, donde expondrá una representación muy completa de su catálogo, incluyendo sus nuevos diseños de orugas para miniexcavadoras y minicargadoras.

Según explica Óscar Jiménez, CEO de RobusTrack, el mercado evoluciona constantemente y eso obliga a la compañía a mantenerse siempre al día. En este sentido, recuerda que los fabricantes de miniexcavadoras lanzan con frecuencia nuevos modelos con medidas específicas de oruga, y RobusTrack ya dispone de muchas de esas referencias en stock. Entre los ejemplos que menciona se encuentran equipos como las nuevas Bobcat E88, Hyundai Robex 80CR-9, Doosan DX85R-7 o XCMG XE80E.

En el segmento de las minicargadoras sobre orugas, RobusTrack pondrá también el foco en la especialización. Se trata de máquinas muy polivalentes, utilizadas en múltiples aplicaciones y sobre terrenos muy distintos, lo que hace necesario contar con soluciones de tracción adaptadas a cada trabajo. Por ello, la firma mostrará en Smopyc cuatro modelos de orugas especialmente diseñados para responder a diferentes necesidades de agarre y comportamiento:

- BullTrack Heavy-Duty con taco en V
- BullTrack Heavy-Duty con taco en C
- BullTrack Heavy-Duty con taco en Z
- Bridgestone con taco D

Para poder dar respuesta a esta ampliación de gama y a la incorporación de nuevas referencias, RobusTrack ha reforzado además su capacidad logística, incrementando en un 40% el stock disponible en sus almacenes.

Junto a su actividad como fabricante de cadenas de goma BullTrack y distribuidor de Bridgestone, tanto en orugas de caucho como en tejas de goma Geogrip, la empresa también produce tejas de goma chain-on y almohadillas de caucho bolt-on bajo su propia marca BullTrack.





# CEMA Baterías con la gama AES de Trojan en SMOPYC

CEMA Baterías estará presente en SMOPYC 2026 con una propuesta centrada en la eficiencia, la durabilidad y el soporte técnico especializado. La compañía presentará en la feria la gama AES de Trojan, de la que es Master Distributor en España y Portugal, una solución de baterías de ciclo profundo desarrollada para aplicaciones exigentes en maquinaria industrial, plataformas elevadoras y equipos de mantenimiento. Gracias a su avanzada tecnología AGM, estas baterías ofrecen un alto rendimiento, mayor vida útil y una notable reducción de mantenimiento, ayudando al cliente a mejorar la fiabilidad operativa de sus equipos y a reducir el coste total de propiedad. Junto a esta apuesta de producto, CEMA Baterías aprovechará SMOPYC para reforzar la cercanía con el mercado, con un equipo técnico y de posventa disponible durante toda la feria para ofrecer asesoramiento personalizado y atención directa a los visitantes.

## Mov.- ¿Qué novedades vais a presentar en SMOPYC?

En esta edición de SMOPYC, presentaremos la gama AES de Trojan, de quienes somos Master Distributor en España y Portugal, una de las soluciones más avanzadas en tecnología de baterías de ciclo profundo.

La gama AES (Advanced Energy Storage) está diseñada específicamente para aplicaciones exigentes en sectores como la maquinaria industrial, plataformas elevadoras y equipos de mantenimiento, entre otros. Estas baterías incorporan tecnología AGM de última generación, lo que permite ofrecer un rendimiento superior, mayor vida útil y una notable reducción en las necesidades de mantenimiento.

Entre sus principales ventajas destacan su alta eficiencia energética, una mayor durabilidad incluso en condiciones de trabajo intenso y una óptima resistencia a ciclos profundos. Todo ello se traduce en una reducción del coste total de propiedad para el cliente, así como en una mayor fiabilidad operativa de los equipos.

Mov.- ¿Tendréis un espacio o equipo dedicado a servicio técnico/posventa en la feria?



Sí, contaremos con un equipo especializado en servicio técnico y posventa durante toda la feria.

Nuestro personal estará disponible para atender consultas técnicas, ofrecer asesoramiento personalizado y resolver cualquier duda relacionada con la instalación, mantenimiento y optimización del rendimiento de nuestras baterías. El objetivo es acompañar al cliente más allá de la venta, garantizando un soporte cercano y de calidad.

ramiento personalizado y resolver cualquier duda relacionada con la instalación, mantenimiento y optimización del rendimiento de nuestras baterías. El objetivo es acompañar al cliente más allá de la venta, garantizando un soporte cercano y de calidad.

## Mov.- ¿Qué pueden esperar los clientes cuando vayan a veros a la feria?

Los clientes, además de todo lo anterior, podrán acercarse a nuestro stand no solo para conocer en detalle nuestras soluciones y recibir asesoramiento, sino también para recargar energías en un ambiente cercano y distendido. Asimismo, estarán cordialmente invitados a compartir un vino con nuestro equipo. ¡Os esperamos!



**SMOPYC**  
15 - 18 ABR 2026

**VEN A RECARGAR  
TU ENERGÍA  
EN NUESTRO...**

**CEMBAR**



**TROJAN**  
BATTERY COMPANY  
MASTER DISTRIBUTOR

**BATERÍAS  
QUE IMPULSAN  
LA PRODUCTIVIDAD**



**¡VISÍTANOS!**

**CEMA**  
BATERÍAS



**STAND N°  
E 18 - 20**

# Manitou presenta en SMOPYC sus nuevas soluciones Oxygen y una exclusiva primicia mundial

Manitou Group acude a una nueva edición de Smopyc con una propuesta centrada en la evolución tecnológica y la sostenibilidad en el sector de la construcción. En un contexto de transformación hacia soluciones más limpias, la compañía desembarca en Zaragoza para mostrar su firme compromiso con la descarbonización a través de la expansión de su gama eléctrica Oxygen y un preestreno exclusivo de su futura generación de carretillas todoterreno. Esta cita clave será el escenario donde Manitou refuerce su cercanía con el mercado español, apostando por la innovación de producto, el soporte técnico de proximidad y el apoyo al talento joven que integrará la industria del mañana.

## EL FUTURO ES ELÉCTRICO: EXPANSIÓN DE LA GAMA OXYGEN EN SMOPYC

La sostenibilidad no es solo una meta, sino una realidad en el stand de Manitou. Bajo su hoja de ruta hacia las cero emisiones, la compañía presenta en esta edición de SMO-

PYC su gama Oxygen, una familia de soluciones que mantiene la robustez exigida en entornos de obra con un impacto ambiental radicalmente reducido. Esta apuesta refleja el esfuerzo del grupo por liderar el mercado español, ofreciendo equipos que cumplen con las normativas de las Zonas de Bajas Emisiones (ZBE) sin comprometer la capacidad de carga ni la autonomía.

Como pilares de esta evolución tecnológica, Manitou España exhibirá tres referentes de su catálogo eléctrico:

- **MT 1840 e:** Potencia en altura. Este manipulador 100% eléctrico cuenta con 17,55 m de altura de elevación y 4 toneladas de capacidad. Equipado con una batería de 63 kWh que garantiza una jornada completa de trabajo, reduce los costes de mantenimiento en hasta un 50% frente a los modelos térmicos. Los asistentes podrán conocer de cerca esta unidad de casi 12 toneladas, que destaca por su cabina de alta visibilidad, niveles mínimos de ruido y

compatibilidad con sistemas de carga rápida.

- **MT 625e:** Versatilidad urbana. Para trabajos en centros históricos, interiores o entornos confinados, Manitou presenta la versión eléctrica de su icónico manipulador compacto. Con una batería de 35 kWh y una altura de elevación de 5,85 m, el MT 625e mantiene las prestaciones todoterreno de su homólogo diésel, pero con una reducción de hasta el 50% en gastos de mantenimiento, 75% en costes energéticos y una operatividad totalmente silenciosa.
- **SE 1008.** Esta plataforma de tijera eléctrica de 10 metros destaca por sus motores AC, movimientos proporcionales y un coste total de propiedad (TCO) optimizado al ser libre de mantenimiento.

## ADELANTO EXCLUSIVO: UN VISTAZO A LA FUTURA GENERACIÓN DE CARRETIILLAS TODOTERRENO

Como uno de los momentos más esperados de esta edición, Manitou ofrece en SMO-



# REDUCE TUS EMISIONES, ELEVA TUS ESTÁNDARES

Es hora de unirse a Oxygen: reduce tu huella de carbono y tu consumo energético con total facilidad. Disfruta de la excelencia y calidad de siempre, ahora más sostenible con Manitou.

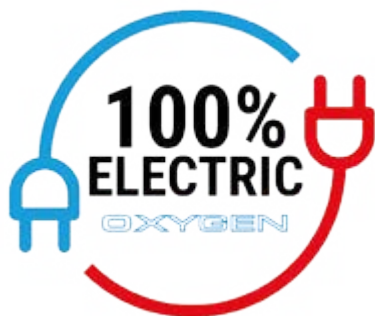
- Rendimiento sin cambios
- Mayor versatilidad
- Uso simplificado

Para una electrificación sin compromisos.



**SMOPYC**  
2026

Pabellón 2 - C-D / 49-62



Pulsa este código, o visita  
[www.manitou.com/oxygen-label](http://www.manitou.com/oxygen-label)  
para descubrir las gamas de Oxygen

**MANITOU**  
HANDLING YOUR WORLD



**MÁS ALLÁ DE LA MÁQUINA:  
SOLUCIONES 360°**

SMOPYC 2026 será también el escenario donde Manitou España ponga en valor su ecosistema de servicios diseñados para maximizar la rentabilidad del cliente. El equipo de expertos de la marca estará disponible para compartir las últimas actualizaciones en:

- **Conectividad y Flotas.** Soluciones digitales para la gestión en tiempo real, permitiendo un control exhaustivo del consumo, la ubicación y el estado de salud de las máquinas.
- **Mantenimiento Preventivo y Recambios.** Planes personalizados que garantizan la máxima disponibilidad de los equipos y reducen los tiempos de inactividad.
- **Servicios Financieros.** Herramientas de financiación a medida a través de Manitou Group Finance, facilitando a las empresas españolas la renovación de sus flotas hacia modelos más eficientes.

**UN ENCUENTRO CLAVE  
PARA EL SECTOR**

Con esta sólida propuesta, Manitou se prepara para recibir a clientes, colaboradores y medios de comunicación en un espacio diseñado para el intercambio de experiencias y el asesoramiento técnico.

Además, Manitou patrocinará y participará activamente, junto a AFUPRO, en la II Competición de Futuros Profesionales de Maquinaria y Elevación. Esta competición práctica busca la identificación de nuevos talentos y la transferencia de conocimiento entre la empresa y los centros educativos en una apuesta sólida de la marca Manitou en el desarrollo del sector.

La presencia en la feria servirá también para estrechar lazos con su extensa red de concesionarios oficial, pilar fundamental en el soporte y servicio postventa en toda la península.

Manitou invita a todos los profesionales del sector a descubrir cómo la innovación y el servicio de Manitou continúan marcando el camino hacia una construcción más productiva, segura y sostenible.

PYC un preestreno exclusivo de lo que será su nueva generación de carretillas todoterreno, cuya comercialización oficial se iniciará próximamente. Este adelanto permite a los profesionales del sector conocer, antes de su lanzamiento en el mercado europeo, las líneas maestras de dos nuevas unidades:

- **MC 25-4 (Versión Térmica).** Una evolución en agilidad 4x4, para una capacidad de carga de 2,5 t, con solo 1,45 m de ancho y cabina tipo “buggy” diseñada para accesos de altura limitada.
- **MC 30-4e (Gama Oxygen - 100% Eléctrica).** La “preview” de la primera carretilla todoterreno eléctrica de la marca, que con 3 toneladas de capacidad, demuestra que la potencia fuera de pista y las cero emisiones marcarán el próximo estándar del sector.

**SOLUCIONES CONSOLIDADAS:  
UN ECOSISTEMA COMPLETO  
PARA CADA OBRA**

Más allá de las primicias eléctricas y los lanzamientos mundiales, el stand de Manitou en SMOPYC ofrecerá una amplia represen-

tación de sus modelos más demandados, reafirmando su liderazgo en versatilidad y ergonomía:

- **Manipulación Telescópica (MT).** La exposición se completa con los modelos MT 930 H y MT 1335. Estas unidades térmicas de alta capacidad están diseñadas para maximizar la productividad en obra, destacando por una cabina que ofrece los más altos estándares de visibilidad y confort para el operador.
- **Gama Rotativa (MRT).** La tecnología de rotación estará representada por los modelos MRT 1845 y MRT 2660 de las líneas Vision y Vision+. Estas máquinas demostrarán su capacidad “3 en 1” (telescopio, grúa y plataforma), una solución indispensable para optimizar espacio y recursos en proyectos complejos.
- **Elevación y Trabajo en Altura.** La icónica plataforma articulada 200 ATJ, con 20 metros de altura de trabajo, acompañará la muestra, consolidándose como el referente para accesos difíciles en terrenos irregulares, donde la seguridad y el alcance preciso son prioritarios.



# GAM refuerza su apuesta por la innovación y el servicio integral en SMOPYC

GAM participará en SMOPYC con una propuesta centrada en ampliar su oferta de maquinaria y reforzar su compromiso con el cliente a lo largo de todo el ciclo de vida del equipo. La compañía aprovechará la feria para presentar novedades de producto, mostrar su capacidad de distribución multimarca y poner en valor su enfoque integral de asesoramiento, financiación y servicio posventa.

A continuación, desde GAM, Luis Turiel, director de Ventas y Distribución, nos responden a algunas preguntas clave sobre su participación en el certamen:

## Mov.- ¿Qué novedades vais a presentar en SMOPYC?

En SMOPYC presentaremos la nueva gama de manipuladores telescópicos XCMG.

Se trata de una línea completa con modelos desde los 6 m hasta los 18 m de altura de elevación, pensada para cubrir desde trabajos de carga y descarga en obra hasta aplicaciones más intensivas en construcción e industria.

“Destacan por su enfoque en seguridad y ergonomía, con mandos intuitivos y una cabina pensada para mejorar el confort y la visibilidad en maniobras.”

“Es una gama diseñada para trabajos exigentes, con un planteamiento de robustez y productividad que ayuda a reducir tiempos en carga y movimiento de materiales.”

“Además, lo reforzamos con un enfoque de servicio y posventa, para acompañar al cliente en toda la vida útil del equipo: puesta en marcha, mantenimiento y soporte técnico.”

Estos equipos aportan al cliente una solución versátil para manipulación de materiales, mejora de la productividad y mayor eficiencia operativa, con una gama que permite elegir el modelo adecuado según alcance y capacidad de trabajo.”



ciencia operativa, con una gama que permite elegir el modelo adecuado según alcance y capacidad de trabajo.”

## Mov.- ¿Tendréis un espacio o equipo dedicado a servicio técnico/posventa en la feria?

En esta edición vamos a estar presentes con un stand centrado en maquinaria a la venta, donde los asistentes podrán ver una selección de equipos listos para incorporar a su operativa.

Además, aprovecharemos la feria para dar a conocer el alcance completo de nuestros servicios: asesoramiento para elegir la solución adecuada, opciones de financiación, puesta en marcha, mantenimiento y soporte posventa.

Nuestro objetivo es que quien nos visite encuentre no solo maquinaria, sino una propuesta integral que le ayude a ganar eficiencia y continuidad en sus proyectos.

## Mov.- ¿Qué pueden esperar los clientes cuando vayan a veros a la feria? (demos, asesoramiento, promociones, presentaciones, reuniones, etc.).

Los clientes pueden esperar una visita muy práctica y orientada a negocio: podrán ver equipos en exposición, conocer de primera mano la nueva gama de manipuladores telescópicos XCMG (6 m a 18 m) y recibir asesoramiento personalizado para elegir el modelo y la configuración más adecuada según su aplicación.

Contaremos con un equipo comercial especializado, preparado para analizar cada proyecto de forma individual y ofrecer soluciones ajustadas a las necesidades reales de obra, industria o logística. Además, presentaremos una representación de nuestras 23 marcas de distribución, lo que nos permite ofrecer una propuesta amplia y adaptada a distintos perfiles de cliente.

Nuestro stand estará diseñado como un espacio abierto y acogedor, con zonas cómodas para reuniones más formales y también un área más desenfadada que facilite conversaciones cercanas y abiertas sobre negocio, colaboraciones y nuevas oportunidades. En definitiva, quienes nos visiten encontrarán no solo maquinaria, sino un partner dispuesto a acompañarles con producto, servicio y visión a largo plazo.



# Merlo presentará en SMOPYC la nueva generación de manipuladores telescópicos Roto y la gama eléctrica e-Worker

En esta entrevista, Merlo adelanta las principales novedades que llevará a SMOPYC, donde mostrará la nueva generación de manipuladores telescópicos giratorios ROTO de 16 y 18 metros, con mejoras en capacidad, estabilidad y gestión electrónica. La compañía también dará protagonismo a su gama e-WORKER, sus manipuladores 100% eléctricos diseñados para entornos donde el ruido y las emisiones son un factor clave.

## Mov.- ¿Qué novedades vais a presentar en SMOPYC?

Como principal novedad presentaremos la nueva generación de manipuladores telescópicos giratorios ROTO de Merlo, con los nuevos modelos de 16 y 18 metros que incorporan mejoras en capacidad de carga, estabilidad y gestión electrónica de la máquina. Esta nueva gama ha sido desarrollada para ofrecer mayor precisión en los movimientos, más seguridad y una mayor eficiencia en obra, incorporando nuevas funciones de control que facilitan el trabajo del operador y mejoran la productividad en aplicaciones de construcción, mantenimiento industrial y alquiler.

Entre las mejoras más destacadas se encuentran la optimización del sistema hidráulico, una base de estabilización más amplia para mejorar la estabilidad y nuevas funciones electrónicas de asistencia al operador, que permiten realizar movimientos más precisos y gestionar de forma más eficiente los diagramas de carga.



Además, también presentaremos la gama e-WORKER, los manipuladores telescópicos 100% eléctricos de Merlo, diseñados para trabajar en entornos donde las emisiones y el ruido son un factor clave. Estas máquinas ofrecen gran maniobrabilidad, funcionamiento silencioso y cero emisiones, lo que las convierte en una solución ideal para trabajos en interiores, industria, logística o mantenimiento en entornos urbanos.

## Mov.- ¿Tendréis un espacio o equipo dedicado a servicio técnico/posventa en la feria?

Sí. Como en todas las ferias en las que participamos, nuestros delegados de posventa estarán presentes en el stand para atender y asesorar a los clientes sobre cualquier consulta relacionada con servicio técnico, mantenimiento, repuestos y soporte de producto.

## Mov.- ¿Qué pueden esperar los clientes cuando vayan a veros a la feria?

Los visitantes podrán encontrar en nuestro stand un número representativo de máquinas enfocadas a los sectores del alquiler, la construcción y la industria, con especial protagonismo para nuestras últimas novedades.

Además, nuestro equipo comercial estará disponible para ofrecer asesoramiento personalizado a todos los clientes interesados en conocer más en detalle nuestros productos, sus aplicaciones y las soluciones que Merlo puede aportar a sus proyectos.



# Nuevos Telescópicos Giratorios.

Un paso adelante en el rendimiento.



CAPACIDAD

4 → 7



POTENCIA

75 → 170



ALTURA  
ELEVACIÓN

16 → 35

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



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

**MERLO**  
IBERICA

# Multitel muestra en SMOPYC sus nuevas soluciones de elevación y refuerza su compromiso con el mercado ibérico

Multitel Ibérica aprovechará su presencia en SMOPYC para mostrar al sector tres de sus soluciones más representativas en plataformas sobre camión, entre ellas la nueva MXE 130 sobre pick up, además de reforzar su apuesta por el servicio técnico y la innovación tecnológica. Xavi Vega, director de Multitel Ibérica, explica las novedades que la compañía presentará en la feria, el papel de su sistema de telemetría y los planes de consolidación de la marca en España y Portugal.

## Mov.- ¿Qué novedades vais a presentar en SMOPYC?

Para Smopyc vamos a exponer tres equipos, la plataforma telescópica MTE 270 EX, la articulada MX 250 y como novedad principal la plataforma sobre pick up MXE 130.

La MTE 270 EX, es un equipo de grandes prestaciones ideal para el alquiler, con un alcance máximo de 17m, altura de 27m y carga en cesta de 250kg, montada sobre un camión de tan solo 3.5t que la hacen un equipo indispensable en cualquier parque de alquiler. Con la novedosa electrónica EVE de Multitel, totalmente proporcional y los elementos telescópicos accionados mediante un sistema de reenvíos con cables de acero y cadenas, disfrutamos de una suavidad de movimientos excepcional. La plataforma permite realizar varios movimientos de forma simultánea y sus rampas facilitan la suavidad y freno necesarios para evitar sacudidas en la finalización de cualquier movimiento, que transmiten una sensación de seguridad y gran confort a los operadores. Una experiencia en elevación que sin duda se tiene que probar para poder disfrutarla.

La MX 250 cuenta con 25.3m altura de trabajo, 11.60m de alcance horizontal, 250kg en cesta y un ángulo de trabajo excepcional de 12m. Es un equipo realmente muy versátil, ligero y todo ello sobre un camión de 3.5t con una estabilización variable que nos permite poder trabajar con la plataforma con todos los estabilizadores plegados o si es necesario tener la máxima prestación, se pueden desplegar en su totalidad o solo por el lado que sea necesario. En función de su posición, el sistema electrónico gradúa proporcionalmente la salida en horizontal.

La nueva MXE 130 de 13.5m de altura de trabajo, 6,40 m de alcance horizontal y



250kg en cesta, montada sobre Isuzu pick up D-Max N60, es un equipo compacto, pero con gran capacidad de almacenaje gracias a sus armarios carrozados en ambos lados del equipo. El conjunto incluye el aumento de MMA a 3.5t y para mejorar su estabilidad y conducción, este aumento es instalado por un equipo de suspensión neumática. La comodidad y seguridad que proporciona este sistema en conducción es un gran acierto para los usuarios.

## Mov.- ¿Tendréis un espacio o equipo dedicado a servicio técnico/postventa en la feria?

Sí, en esta ocasión en Smopyc tendremos el orgullo de colaborar en la II Competición de Futuros Profesionales de Maquinaria y Elevación, organizada por AFUPRO, aportando en su stand nuestra plataforma Multitel MT 162 DS de 16.2m de altura de trabajo, 11.2m de alcance horizontal y 250 kg de carga en cesta, con estabilización automática incluida. Esta iniciativa tiene como objetivo impulsar la formación y el talento de los futuros profesionales del sector y la prueba estará supervisada por personal técnico especializado de Multitel, realizando la simulación de una avería que deberán localizar y subsanar los alumnos y de esta manera, poder evaluar



sus conocimientos. En Multitel creemos firmemente en la importancia de apoyar a las nuevas generaciones que formarán el futuro de nuestro sector. También creemos que Smopyc es el marco ideal para poder atender directamente a clientes y profesionales del sector que quieran conocer más en detalle los servicios de asistencia técnica, mantenimiento y soporte que ofrecemos para nuestras plataformas Multitel, ya que para nosotros es un aspecto clave para garantizar la fiabilidad, seguridad y continuidad operativa de los equipos.

En el stand de Multitel, los visitantes tendrán la oportunidad de ver de cerca cómo funciona nuestro sistema de telemetría. Telemetry for-



ma parte de EVE – Electrónica Evoluta Multitel Pagliero-, un conjunto de tecnologías propias diseñadas y desarrolladas internamente para el control, la monitorización y la gestión avanzada de las máquinas.

La localización GPS, el estado de la máquina, la parametrización y el diagnóstico remoto contribuyen a mejorar la precisión, el confort operativo y la seguridad. A través de una simple conexión de datos, el usuario puede acceder al portal Telemetry desde smartphone, Tablet o PC.

**Mov.- ¿Qué pueden esperar los clientes cuando vayan a veros a la feria?**

Sinceramente creo que los clientes pueden esperar mucho. Multitel aún en España y para muchos clientes y alquiladores, es en parte un desconocido, las empresas siempre han oído hablar de Multitel por su prestigio y calidad contrastada en Europa, pero hasta no hace mucho, con poca presencia en nuestro mercado. Cuando vengamos a nuestro stand les vamos a mostrar la dimensión de la empresa, su capacidad de producción con casi el 95% del equipo de fabricación propio, garantizando su propio suministro sin depender de proveedores externos, la amplia gama de equipos que fabricamos desde los 14 a los 77m de altura, nuestra gama de plataforma sobre oruga, y la profesionalidad de las personas que hay detrás de cada departamento. Es increíble y digno de admiración que una empresa familiar haya conseguido este enorme reto.

Durante los días de la feria, nuestro equipo comercial y técnico podrá mostrar y asesorar a los clientes, sobre las ventajas y funcionalidades de las plataformas Multitel, así como la extensa red de servicio técnico que hemos creado para España y Portugal para garantizar la asistencia en el menos tiempo posible.

Este es un año de consolidación para Multitel en España y Portugal y para ello estaremos presentes en los eventos más destacados del sector, siempre apoyando y colaborando con los organizadores. También tenemos algunas propuestas para poder mostrar a nuestros clientes los equipos de Multitel, pero aun estamos concretando fechas.

Ofrecemos a los clientes la posibilidad de solicitar una demostración de los equipos Multitel en sus instalaciones. Personalizar las ventas junto a los equipos comerciales y técnicos de los clientes es necesario, para que puedan ver y probar la funcionalidad, seguridad y robustez de Multitel.



# NO ES MAGIA. SOLO TELEMETRY.



Ver con  
claridad  
no es magia.  
Es Telemetry.



**MULTITEL**  
SINCE 1971

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

# Zani Lift y JBB en Smopyc 2026 con Oil&Steel y movimiento de tierras de Zoomlion

ZANI LIFT Y JBB expondrán en SMOPYC con una propuesta centrada en la eficiencia, la sostenibilidad y el rendimiento de sus equipos. De la mano de Nicola Zago (Zani Lift) y Jacobo García (JBB), la compañía llevará a la feria sus modelos más representativos: la SNAKE 24, la SCORPION 18 y la plataforma de oruga OCTOPLUS 21 en versión 100% eléctrica con baterías de litio. Además, completará su oferta con soluciones de movimiento de tierras de ZOOMLION y las últimas mejoras en sistemas de control y estabilidad, reforzando su compromiso con la seguridad, la productividad y el servicio al cliente.

## MOV.- ¿Qué novedades vais a presentar en SMOPYC?

Por un lado, mostraremos varias plataformas aéreas sobre camión de Oil&Steel, destacando especialmente nuestros modelos ligeros, diseñados para ofrecer grandes prestaciones manteniendo un peso reducido.

Entre ellos, llevaremos a la feria dos de nuestros equipos más representativos: la Snake 24, montada sobre Iveco Daily, una plataforma articulada de aproximadamente 24 m ideal para trabajos urbanos que requieren gran alcance lateral y versatilidad; y la Scorpion 18, una plataforma telescópica sobre camión con 18 m de altura de trabajo, muy utilizada en mantenimiento, alumbrado, telecomunicaciones o poda.

Este tipo de equipos permite su instalación en vehículos de menor tonelaje y facilita su uso en entornos urbanos. Son especialmente adecuados para aplicaciones como mantenimiento urbano, alumbrado público, telecomunicaciones, poda o trabajos en fachada.

También destacamos nuestra plataforma de oruga Octoplus 21, es una plataforma compacta y 100 % eléctrica, diseñada para trabajos en altura en entornos sensibles. Funciona con batería de litio, sin emisiones ni ruido, lo que la hace ideal para interiores,



hospitales o zonas urbanas. Ofrece una altura de trabajo de 20,7 m y un alcance lateral de hasta 8,5 m, con capacidad para 250 kg.



Su diseño estrecho (0,78 m) permite acceder por puertas y espacios reducidos. Gracias a su chasis sobre orugas y control remoto, garantiza gran maniobrabilidad y seguridad en cualquier terreno.

Zani Lift apuesta por soluciones de elevación sostenibles e inteligentes. La Octoplus 21 Litio representa el equilibrio perfecto entre autonomía, maniobrabilidad y respeto medioambiental, alineándose con las nuevas exigencias del mercado.

Asimismo, presentaremos las últimas mejoras en sistemas de control y estabilidad, que permiten una operación más precisa y segura, optimizando los tiempos de trabajo y aumentando la productividad.

Además, los visitantes podrán conocer soluciones de maquinaria de movimiento de tie-



Scorpion 18 de Zanilift



rras de Zoomlion, ampliando así la oferta de equipos y mostrando distintas alternativas para los sectores de elevación y la construcción.

**MOV.- ¿Tendréis un espacio o equipo dedicado a servicio técnico/posventa en la feria?**

Sí. Durante la feria contaremos con personal especializado que podrá atender consultas relacionadas con servicio técnico, mantenimiento y posventa.

En el equipo comercial estarán presentes Nicola Zago e Isabel Torre, quienes podrán asesorar a los visitantes y clientes sobre mantenimiento de equipos, repuestos, soporte

técnico y soluciones para optimizar la vida útil y el rendimiento de las plataformas.

Por parte de JBB equipo especializado con Jacobo García al frente, atendiendo a los clientes. Encantados de que paséis por nuestro stand.

**MOV.- ¿Qué pueden esperar los clientes cuando vayan a veros a la feria?**

Los visitantes de nuestro stand podrán conocer de cerca nuestros equipos, recibir asesoramiento técnico personalizado y descubrir las ventajas de nuestras soluciones para diferentes aplicaciones profesionales.

Nuestro equipo estará disponible para realizar presentaciones de producto, explicar



las características de los equipos y analizar las necesidades específicas de cada cliente. Además, será una excelente oportunidad para reunirnos con clientes, colaboradores y profesionales del sector en un ambiente amigable y distendido, pilares fundamentales en ZANI LIFT y JBB.

¡Os esperamos en SMOPYC para que podáis descubrir nuestras soluciones de primera mano!



OIL & STEEL

**ELEVAR IZAR EXTENDER**  
**ROTAR DESPLEGAR CARGAR**  
**ALCANZAR POSICIONAR GIRAR**  
**TRANSPORTAR EXCAVAR**  
**PIVOTAR MANIOBRAR MOVER**  
**ESTABILIZAR REMOVER**  
**NIVELAR DESPLAZAR SUJETAR**  
**TRANSPORTAR MONTAR**  
**OPERAR DESCARGAR**  
**CONTROLAR**  
**ACELERAR**

ZOOMLION



**ZANI LIFT**  
 +34 961 667 016  
 zanilift.com



**JBB**  
 HEAVY EQUIPMENT  
 +34 941 744 385  
 jbbassets.com

# Zoomlion refuerza su apuesta por los telescópicos en SMOPYC 2026 con demostraciones en vivo y soluciones para el mercado español

Zoomlion llegará a Smopyc 2026 con una propuesta muy enfocada en producto útil, versátil y alineado con la demanda real del mercado. La marca centrará su presencia en los manipuladores telescópicos, acompañados de soluciones en plataformas y grúas, con una oferta pensada para responder a las necesidades del mercado español en sectores como alquiler, construcción, industria y mantenimiento.

Zoomlion pondrá el foco en los manipuladores telescópicos en SMOPYC 2026, con demostraciones en vivo y una oferta pensada para el mercado español. Zoomlion centrará este año su presencia en los manipuladores telescópicos, con una gama que cubrirá el rango de 6 a 18 metros y capacidades de 2,5 a 4 toneladas, con un total de cuatro modelos en exposición. Dos de ellos, los nuevos ZTH2506 y ZTH4014, estarán además en la Zona Demo, de modo que los clientes podrán verlas trabajar y probarlas directamente.

Junto al protagonismo de los telescópicos, Zoomlion aprovechará Smopyc para mostrar una solución muy dirigida al mercado español en plataformas: la tijera todoterreno compacta ZS1018RT. La marca completará su exposición con varias plataformas tijera eléctricas y plataformas de brazo articulado.

En Europa, Zoomlion en telescópicos, cubre desde modelos compactos de 2,5 toneladas y 6 metros hasta equipos de mayor alcance dentro del segmento de 4 toneladas.

Uno de los modelos llamados a captar más atención será el ZTH2506, una máquina compacta que representa muy bien la apuesta de Zoomlion por equipos ágiles y polivalentes. Este manipulador ofrece 2.500 kg de capacidad, una altura máxima de elevación de

6,1 metros y un alcance máximo hacia delante de 3,5 metros. A ello suma un peso de 4.970 kg, una velocidad máxima de 27 km/h y un diseño muy compacto, con 4,01 m de largo, 1,83 m de ancho y 1,95 m de alto, lo que la convierte en una opción especialmente interesante para trabajos en espacios ajustados, movimiento de materiales y aplicaciones donde la maniobrabilidad es clave.

Además de sus cifras, la ZTH2506 incorpora argumentos que refuerzan su enfoque práctico: tracción 4x4, dirección a las cuatro ruedas y modo cangrejo, una pantalla en color de 10,1 pulgadas y la posibilidad de trabajar con distintos implementos, entre ellos plataforma, cazo o brazo de grúa, lo que amplía notablemente sus posibilidades de uso. Zoomlion destaca también su buen comportamiento fuera de carretera y su planteamiento como máquina preparada para adaptarse a distintos entornos de trabajo.

En la Zona Demo estará también el ZTH4014, un manipulador telescópico de 4.000 kg que eleva claramente el listón en alcance y capacidad. Este modelo ofrece una altura máxima de

elevación de 13,8 metros, una capacidad de 3.000 kg a máxima altura y un alcance máximo hacia delante de 9,3 metros, donde todavía puede manejar 1.200 kg. Su peso operativo es de 11.800 kg y equipa motor Cummins de 73/55 kW, transmisión hidrostática y dirección en tres modos: ruedas delanteras, cuatro ruedas directrices y marcha cangrejo.

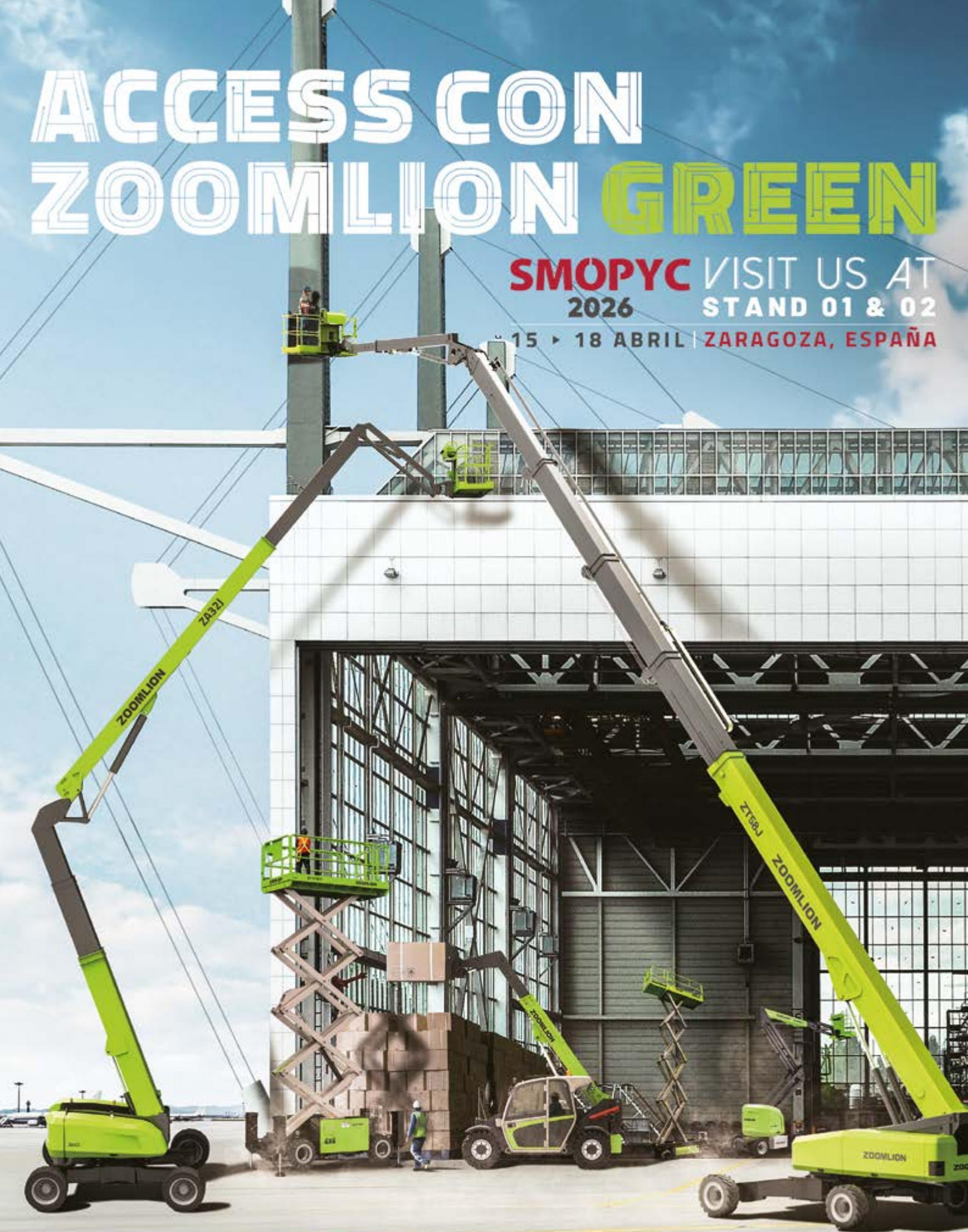
El ZTH4014 está planteado como una máquina de mayor radio de acción, pensada para aplicaciones donde el cliente necesita más altura y más polivalencia sin salir del segmento de los manipuladores fijos. Entre sus características destacan el sistema 4x4, el nivelado de chasis, el control electrohidráulico proporcional, la horquilla con nivelación automática y una arquitectura preparada para trabajar con distintos accesorios opcionales. En otras palabras, una máquina concebida para rendir tanto en construcción como en trabajos de manipulación exigentes.



# 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: 201 Xiang Nan Lu, Xiangling New District, Changsha Hunan, China  
E-mail: awp@zoomlion.com Tel: +86 0731-80250571



0000000000 0000000000 0000000000 0000000000 0000000000



### TIJERA TODOTERRENO COMPACTA ZS1018RT

La máquina ofrece 12 metros de altura de trabajo, capacidad de plataforma de 500 kg, una extensión de cesta de 1,5 metros, velocidad de traslación de 5 km/h en posición plegada y una pendiente superable del 40%. También incorpora tracción 4WD, eje oscilante y función de nivelación, un conjunto que la orienta claramente a trabajos en terrenos complicados y a aplicaciones donde se busca compactación sin renunciar a prestaciones en exterior.

La presencia de esta tijera no es casual. Responde a una necesidad muy concreta del mercado: equipos compactos, robustos y fáciles de mover en obra, con capacidad para trabajar con soltura en superficies irregula-

res. En ese sentido, la ZS1018RT aporta una alternativa interesante para alquiler, construcción y mantenimiento exterior, combinando formato contenido con una capacidad de plataforma elevada para su clase.

La marca completará su exposición con varias plataformas tijera eléctricas y plataformas de brazo articulado. Aunque en la información adelantada a Movicarga no se detallan todavía los modelos concretos de estas familias, su presencia servirá para reforzar la idea de una oferta amplia, capaz de cubrir tanto las necesidades de manipulación de cargas como las de acceso en altura.

### GRÚAS ZOOMLION EN SMOPYC

La Zoomlion ZAT1200E destaca en el segmento de grúas todo terreno por su excelente rendimiento de elevación y su avanzada tecnología de control. Equipada con una pluma telescópica de hasta 66 m y una altura máxima de elevación de 86 m, ofrece una capacidad de carga líder en su categoría. Su chasis de 4 ejes con dirección múltiple garantiza una maniobrabilidad sobresaliente, incluso en espacios reducidos, mientras que su capacidad de pendiente del 60% asegura un alto rendimiento en terrenos exigentes.

Además, incorpora un sistema de control electrohidráulico inteligente que mejora la precisión y eficiencia operativa, junto con avanzadas soluciones de seguridad como sistemas de monitorización en tiempo real y control de carga. Su diseño también prioriza el confort del operador, con una cabina ergonómica y tecnologías de asistencia integradas. En conjunto, la ZAT1200E representa una solución potente, segura y eficiente, ideal para aplicaciones en infraestructura, energía y construcción pesada.

La Zoomlion ZLK6200V803-SA61 es una grúa articulada sobre camión de 32 tonela-



das, concebida como una solución versátil para trabajos de elevación y transporte exigentes. Destaca por su excelente maniobrabilidad y una distribución optimizada de cargas por eje, combinada con una plataforma de 2,55 m de ancho, estabilizadores con 8,6 m de apertura y un ángulo de salida de 17°, lo que le permite adaptarse con facilidad a condiciones de trabajo complejas.

En cuanto a rendimiento, ofrece prestaciones líderes en su categoría, con 11,68 t a 4,5 m y 1,98 t a 20,9 m, alcanzando un momento de carga nominal de 519 kN-m. Además, incorpora una caja de carga de gran capacidad (6600 x 2430 x 450 mm), ideal para maximizar la eficiencia en transporte. Su sistema hidráulico proporcional con compensación posterior garantiza movimientos precisos y suaves, incluso en operaciones combinadas, mientras que el panel de control integrado facilita la operación y reduce los costes de mantenimiento. Todo ello la convierte en una solución eficiente y fiable para aplicaciones en transporte de obra, construcción y operaciones de elevación versátiles.



# Vertimac llega a SMOPYC con más producto, más servicio y un stand conjunto con Platform Parts

VERTIMAC llega a SMOPYC con una propuesta clara: más producto, más servicio y el mismo equipo de siempre. Con más de 500 plataformas elevadoras disponibles para entrega inmediata y un stand compartido con su división de repuestos Platform Parts, la compañía quiere convertir su stand en un punto de encuentro para clientes y profesionales del sector. Hablamos con Arturo Maldonado, Gerente de Territorio de VERTIMAC para España y Sudamérica para conocer en detalle qué presentarán en Zaragoza.

## Mov.- ¿Qué novedades vais a presentar en SMOPYC?

En VERTIMAC seguimos ampliando nuestra oferta de plataformas elevadoras incorporando equipos de las primeras marcas del mercado como Haulotte, Genie y JLG.

Los clientes buscan fiabilidad y seguridad, y valoran contar con marcas premium que ofrecen rendimiento, durabilidad y respaldo técnico. Por eso confiamos en trabajar con equipos usados, seminuevos y nuevos de estas marcas, adaptándonos a las necesidades y presupuestos de cada cliente.

Actualmente disponemos de más de 500 plataformas elevadoras en stock con entrega inmediata, lo que nos permite dar una respuesta ágil y eficaz a empresas que necesitan soluciones rápidas para sus proyectos.

## Mov.- ¿Tendréis un espacio dedicado al servicio técnico o posventa en la feria?

Sí. En esta edición compartiremos espacio con PLATFORM PARTS, nuestra división especializada en la venta de repuestos para plataformas elevadoras.

Esto permitirá que los visitantes encuentren en un mismo stand tanto las plataformas elevadoras como el servicio de repuestos y soporte técnico. Nuestro objetivo es ofrecer una experiencia integral: equipo + mantenimiento + recambios.

El equipo completo de ambas divisiones estará presente en Zaragoza, preparado para



asesorar, resolver dudas técnicas y presentar nuestras soluciones de posventa.

## Mov.- ¿Qué pueden esperar los clientes cuando visiten vuestro stand en SMOPYC?

Lo primero que encontrarán serán caras conocidas. En VERTIMAC seguimos contando con el mismo equipo diez años después, algo que nuestros clientes valoran mucho. SMOPYC será un punto de reencuentro con clientes y amigos del sector.

Además, ofreceremos:

- Promociones especiales exclusivas para la feria

- Asesoramiento personalizado
- Presentación detallada de equipos disponibles
- Reuniones comerciales

Queremos que nuestro espacio sea dinámico, cercano y útil para todos los profesionales que se acerquen a conocernos.



# Nootboom mostrará en SMOPYC 2026 tres soluciones de transporte de alta gama

Nootboom volverá a participar en SMOPYC 2026 para reforzar su presencia en el mercado español junto al equipo de Nootboom Ibérica. La compañía estará presente en el pabellón 1, stand B / 35-49, donde exhibirá tres de sus soluciones más destacadas para transporte especial: el semirremolque rebajado OSD de 4 ejes, el premiado Manoovr de 6 ejes y el nuevo EUROPX3 de 3 ejes. Con esta propuesta, Nootboom quiere mostrar en Zaragoza una gama orientada al máximo rendimiento, la maniobrabilidad y la eficiencia operativa, respaldada además por un equipo especializado en ventas, posventa y soporte técnico para atender de forma personalizada a los profesionales que visiten su stand.

## Mov.- ¿Qué nuevos productos o soluciones presentarán en SMOPYC?

Nos complace participar una vez más en SMOPYC, reforzando nuestra presencia en el mercado español junto con el equipo de Nootboom Ibérica. Este año mostraremos tres soluciones de transporte de alta gama, cada una de ellas diseñada para ofrecer el máximo rendimiento, eficiencia y versatilidad.

En SMOPYC presentaremos:

### Semirremolque rebajado OSD de 4 ejes (tipo OSD7304(S))

Diseñado específicamente para el transporte de maquinaria de construcción, como excavadoras, con cargas útiles de hasta aproximadamente 50 toneladas. La plataforma de carga está extra reforzada y equipada con cuna para excavadora, mientras que la cubierta de madera extendida aporta un agarre adicional. El remolque está equipado

con ensanchadores, rampas reforzadas de 4 metros, ejes de 12 toneladas y una carga sobre quinta rueda de 25 toneladas, garantizando un alto rendimiento en condiciones exigentes.

### Semirremolque rebajado Manoovr de 6 ejes (tipo MPL9706(V))

Este premiado remolque Manoovr es un auténtico todoterreno. Cuenta con cama rebajada extensible de una sola pieza, cuello de cisne regulable hidráulicamente en altura y ejes pendulares con un gran recorrido de suspensión y un amplio ángulo de giro. Todo ello, combinado con su muy baja altura de carga y una robusta plataforma, convierte al Manoovr en una solución altamente maniobrable y multifuncional que marca nuevos estándares en transporte pesado.

### Semirremolque rebajado EUROPX3 de 3 ejes (tipo EURO6703)

Presentado en BAUMA el año pasado, el

EUROPX3 representa la última innovación de Nootboom. Entre sus principales ventajas destacan una mayor carga útil, una cuna para excavadora más ancha, más espacio de carga, mejor maniobrabilidad, menores costes de mantenimiento y un diseño completamente nuevo, todo ello enfocado a maximizar la eficiencia para el operador.

## Mov.- ¿Tendrán un espacio o equipo dedicado a servicio técnico / posventa durante la feria?

Sí. Además de nuestros productos, los visitantes podrán contar con un equipo de Nootboom altamente experimentado, formado por especialistas en ventas, posventa y soporte comercial con una amplia experiencia técnica.

Entendemos la importancia de ser un socio fiable y con conocimiento durante todo el ciclo de vida del remolque, desde el primer contacto hasta el servicio posventa y el so-





porte técnico. Nuestro equipo está plenamente preparado para abordar retos técnicos complejos y dedica el tiempo necesario a ofrecer asesoramiento personal, soluciones a medida y apoyo profesional durante la feria.

**Mov.- ¿Qué pueden esperar los clientes cuando visiten su stand en la feria?**

Los visitantes del stand de Nootboom podrán esperar asesoramiento experto, un profundo conocimiento del producto y una atención personalizada adaptada a sus desafíos específicos de transporte. Nuestro equipo, de habla hispana, estará disponible para analizar en detalle aplicaciones, soluciones técnicas y necesidades de proyecto.

Los clientes tendrán la oportunidad de ver de cerca nuestros remolques, explorar diferentes configuraciones y beneficiarse de la experiencia de nuestros especialistas comerciales y técnicos. Sobre todo, los visitantes están invitados a vivir de primera mano el espíritu de la familia Nootboom en nuestro stand, donde les mantendremos plenamente informados sobre nuestras últimas innovaciones. Encontrarán conversaciones abiertas, orientación profesional y un firme enfoque en la colaboración a largo plazo y en el éxito del cliente.



**PAYLOAD  
THAT GETS YOU THERE**



**WWW.NOOTEBOOM.COM**



# TVH expone en SMOPYC 2026 con soluciones para maximizar productividad, seguridad y disponibilidad

Con una apuesta clara por seguir creciendo dentro del sector de la construcción, TVH estará presente en SMOPYC 2026 poniendo el foco en su inversión continua y en un porfolio cada vez más amplio de soluciones orientadas a un objetivo que comparten todos los profesionales de la obra y el alquiler: reducir tiempos de parada, mejorar la seguridad y mantener la maquinaria siempre operativa.

En esta edición, la compañía destacará especialmente productos y servicios clave para el mantenimiento y la disponibilidad inmediata, además de un ecosistema integral que refuerza su posicionamiento como partner técnico para el rendimiento de la maquinaria de construcción.

## Mov.- ¿Qué novedades vais a presentar en SMOPYC?

En SMOPYC 2026, TVH pone el foco en su continua inversión en el sector de la construcción, presentando un porfolio cada vez más amplio de soluciones diseñadas para maximizar la productividad, la seguridad y la disponibilidad de maquinaria.

Dentro de este enfoque, destacamos especialmente:

### Orugas de goma con stock local: disponibilidad inmediata

Las orugas de goma son un componente crítico en maquinaria compacta, y en TVH hemos reforzado nuestra propuesta con stock local, permitiendo una respuesta rápida ante necesidades urgentes.

¿Qué aportan al cliente?

- Reducción significativa del tiempo de parada
- Amplia cobertura de modelos y aplicaciones
- Alta resistencia en entornos exigentes
- Disponibilidad inmediata gracias a nuestra red logística
- Una solución clave para clientes que buscan continuidad operativa sin compromisos

### Cristales de cabina Glassinter: seguridad y visibilidad

También destacamos nuestra gama de cristales de cabina Glassinter, diseñados para



ofrecer máxima durabilidad y ajuste perfecto en maquinaria de construcción.

Beneficios principales:

- Mejora de la seguridad del operario
- Visibilidad óptima en cualquier entorno
- Alta calidad y compatibilidad con múltiples marcas
- Rápida disponibilidad para reparaciones
- Una solución esencial para garantizar seguridad, confort y rapidez en el mantenimiento.

### Soluciones completas: de la cabina al motor

Más allá de estos productos, los visitantes podrán descubrir un ecosistema completo que incluye:

- Componentes eléctricos, electrónicos e hidráulicos de alto rendimiento
- Equipos de diagnóstico como Jaltest
- Soluciones hidráulicas avanzadas gracias a la colaboración con Bosch Rexroth
- Asientos ergonómicos de Grammer
- Implementos versátiles de CAM attachments
- La amplia gama de recambios de Total-Source

Todo ello refleja el posicionamiento de TVH como partner integral para el mantenimiento



to y rendimiento de maquinaria de construcción.

### Mov.- ¿Tendréis un espacio o equipo dedicado a servicio técnico/posventa en la feria?

Sí. El stand contará con un equipo especializado que ofrecerá:

- Asesoramiento técnico personalizado
- Identificación rápida de recambios según máquina
- Soporte en diagnóstico y mantenimiento

Nuestro enfoque será eminentemente práctico: acompañar al cliente en la identificación de soluciones concretas, reforzando el papel de TVH como socio técnico de confianza.

### Mov.- ¿Qué pueden esperar los clientes cuando vayan a veros a la feria?

Los visitantes del stand de TVH en SMOPYC podrán esperar una experiencia centrada en valor real y aplicabilidad:

- Asesoramiento experto en directo
- Identificación rápida de piezas clave (especialmente orugas y cristales)
- Información sobre disponibilidad inmediata y stock local
- Reuniones con especialistas técnicos y comerciales
- Presentación de soluciones orientadas a reducir tiempos de parada

Además, será una oportunidad para conocer de primera mano cómo TVH sigue invirtiendo en el sector y construyendo alianzas estratégicas para ofrecer un servicio cada vez más completo.





# ASEAMAC impulsará el Día del Alquiler en SMOPYC 2026 con actividades y una ruta por los stands de sus asociados

ASEAMAC ha elegido el 15 de abril como una jornada pensada para poner en valor el papel del alquiler especializado dentro del sector y dar mayor visibilidad a las empresas que lo hacen posible.

La cita será en la feria SMOPYC, donde la asociación desarrollará distintas actividades a lo largo de toda la jornada con el objetivo de acercar al visitante al mundo del alquiler, mostrar la fortaleza del sector y reforzar el vínculo entre fabricantes, alquiladores y profesionales.

La llamada ruta del alquiler, es un recorrido por los stands de las empresas miembro de ASEAMAC que estarán presentes en la feria. Esta propuesta permitirá a los asistentes conocer de primera mano las novedades que presentan las compañías asociadas, así como descubrir de cerca sus equipos, soluciones y servicios.

Además, los visitantes que participen en esta ruta podrán acercarse al stand de la asociación y recibir un regalo preparado para la ocasión, añadiendo un componente dinámico y participativo a la jornada. ASEAMAC estará presente en el Pabellón 6, stand G32-36 de GREMIOS, desde donde dará la bienvenida a todos los profesionales interesados en conocer más sobre sus actividades y sobre las empresas que forman parte de la asociación.



**TVH**®

**KEEPS YOU GOING.**

**DESCUBRE NUESTRA AMPLIA GAMA DE PIEZAS PARA MAQUINARIA DE MOVIMIENTO DE TIERRAS (1-10 T)**

Nuestras piezas son adecuadas para todas las principales marcas de pequeños equipos de movimiento de tierras: **Bobcat • Case • Caterpillar • JCB • John Deere • Kubota • Takeuchi • Volvo • Yanmar • ...**

**DESCUBRE MÁS**

**TVH PARTS HOLDING NV**

Brabantstraat 15 • 8790 Waregem • Belgium

T +32 56 43 42 11 • F +32 56 43 44 88 • info@tvh.com • www.tvh.com

# Comercial Euroyen presentará en SMOPYC su nueva carretilla diésel FD160 de 16 toneladas

En esta entrevista, Javier Báez, director de Comercial Euroyen, nos adelanta las principales novedades que la compañía presentará en SMOPYC. Entre ellas destaca la nueva carretilla diésel FD160 de 16 toneladas con motor Deutz Fase V, un modelo que forma parte de la nueva generación de carretillas de gran capacidad de la marca. Durante la conversación, Báez también explica la apuesta de la empresa por la innovación, el servicio posventa y las nuevas soluciones como las carretillas eléctricas con baterías de litio.

## Mov.- ¿Qué novedades vais a presentar en SMOPYC?

La gran novedad que presentaremos en SMOPYC será nuestra carretilla EUROYEN FD160, una máquina diésel de 16 toneladas equipada con motor Deutz Fase V.

Este modelo representa la nueva línea de diseño de nuestras carretillas de gran capacidad, una gama que abarca desde 10 hasta 25 toneladas. A pesar de su elevada capacidad de carga, se trata de máquinas con un diseño compacto, lo que les permite trabajar con gran agilidad incluso en espacios relativamente reducidos.

Gracias a la incorporación de sistemas de reducción de emisiones y quemador de partículas, estas carretillas garantizan bajas emisiones contaminantes, cumpliendo con las normativas medioambientales más exigentes.

Otro aspecto destacado es el confort para el operador. La máquina cuenta con cabina cerrada, asiento con suspensión, aire acondicionado y calefacción, lo que permite trabajar con la máxima comodidad y eficiencia durante largas jornadas.

Además, el panel de control digital proporciona información en tiempo real sobre el estado de la máquina y sus principales componentes: motor, niveles, regeneración del sistema, entre otros parámetros.

El diseño también facilita el acceso a los componentes internos, lo que simplifica las labores de mantenimiento y reparación.



Por último, cabe destacar que Euroyen lleva trabajando con esta marca desde 1999, lo que nos permite ofrecer un alto nivel de conocimiento del producto, así como un servicio de recambios y postventa plenamente consolidado.

## Mov.- ¿Tendréis un espacio o equipo dedicado a servicio técnico y posventa en la feria?

Sí. La importancia del servicio posventa es un aspecto clave para nosotros y estará especialmente reforzado durante la feria.

En nuestro stand contaremos con la presencia de nuestro máximo responsable de postventa, quien podrá atender tanto a clientes actuales como a potenciales distribuidores interesados en nuestras máquinas.

Su labor será ofrecer asesoramiento técnico especializado, resolver consultas sobre mantenimiento, recambios o servicio técnico y explicar en detalle las ventajas técnicas de nuestras carretillas.

Además, realizaremos pequeñas presentaciones diarias en las que abordaremos temas de interés para el sector, como el proceso de

regeneración en motores diésel o la creciente importancia de las baterías de litio en carretillas eléctricas.

## Mov.- ¿Qué pueden esperar los clientes cuando visiten vuestro stand?

Nuestro objetivo es que el stand refleje tanto la realidad de nuestra empresa como la amplitud y modernidad de la gama de productos que representamos.

Los visitantes podrán conocer una selección de nuestras máquinas más representativas, junto con algunas novedades, entre ellas nuestras carretillas eléctricas con baterías de litio.

Queremos que nuestro espacio sea un punto de encuentro activo, donde se combine el asesoramiento profesional, las oportunidades de negocio y el trato cercano que siempre ha caracterizado a nuestra empresa.

Además, estamos preparando algunas acciones especiales durante la feria, como sorteos, pequeños obsequios y promociones exclusivas para los visitantes.

Nuestro principal objetivo es compartir unos días de encuentro con clientes, distribuidores y amigos del sector, disfrutando de una experiencia profesional muy enriquecedora.





**SMOPYC**  
2026

Pabellón 2 stand A/B 39-48

**Carretillas diesel 4x4 y 4x2**  
**Capacidad 2.500 Kg.**  
**Motor DOOSAN fase V**

**CARRETILLA**

**FD25TT4 - FD25TT2**

# Ruthmann exhibe en SMOPYC su tecnología de vanguardia en plataformas sobre camión hasta 100 metros, consolidando su compromiso con un servicio técnico de excelencia

En el marco de SMOPYC 2026, AMCO Machinery & Consulting, distribuidor oficial en España de RUTHMANN, presenta sus últimas innovaciones en plataformas sobre camión de gran altura. La compañía acude a la feria con modelos de referencia como la T 900 HF y la nueva STEIGER® T 1000 HF, que amplían los límites de rendimiento y altura en el sector. Hablamos con Bert Wiegel, Director de la compañía, para conocer de primera mano estas novedades, así como su apuesta por la tecnología, la innovación y un servicio técnico de máxima calidad.

## MOV.- ¿Qué novedades vais a presentar en SMOPYC?

Con la introducción de la RUTHMANN STEIGER® T 1000 HF, RUTHMANN ha ampliado su gama de plataformas sobre camión HEIGHT PERFORMANCE, que ahora incluye máquinas desde los 51 metros en dos ejes hasta los 100 metros en chasis de solo 5 ejes.

AMCO / RUTHMANN expondrá en SMOPYC la emblemática T 900 HF, una referencia en altura con 90 metros y un impresionante diagrama de trabajo que alcanza los 42 metros laterales, garantizando una estabilidad inigualable en las condiciones más exigentes.

La serie HP/HF destaca por varias ventajas únicas en el mercado, entre las que sobresalen:

- Sistema “2-en-1”: Son las únicas plataformas de gran altura que permiten alternar entre el modo de trabajo vertical (SKY Performance) y el modo convencional en altura con alcance horizontal y bajo cota (HEIGHT Performance).
- Rendimiento superior: Ofrece los diagramas de trabajo más robustos del sector, con alcances laterales de hasta 43 metros.
- Máxima maniobrabilidad y estabilidad: Gran firmeza en altura en cualquier posición, manteniendo una enorme flexibilidad



gracias al giro del brazo y de la propia cesta de 440 grados.

- Chasis compactos: Diseñados para facilitar la maniobra y el estacionamiento en espacios reducidos.
- Diseño integrado de la cesta: La cesta se ubica dentro del chasis (no sobresale hacia atrás). Esto la hace más compacta para la conducción y permite desplegar la plataforma dentro del propio espacio de la má-

quina, facilitando la elevación de las plumas en lugares estrechos.

- Estabilizadores variables: Similar a las grúas modernas, permite estacionar y nivelar en espacios reducidos o carreteras sin necesidad de extender todos los gatos al 100%.

## MOV.- ¿Tendréis un espacio o equipo dedicado a servicio técnico/posventa en la feria?

En SMOPYC reforzamos nuestro compromiso con el servicio técnico de excelencia. Invitamos a todos nuestros clientes a descubrir nuestras últimas novedades de la mano de nuestro equipo de ingenieros.





Esto facilita una identificación precisa de las incidencias y permite eliminarlas de forma rápida y eficiente.

**Mov.- ¿Qué pueden esperar los clientes cuando vayan a veros a la feria?**

Nos complace invitar a nuestros clientes a sumergirse en el mundo RUTHMANN, donde podrán comprobar de primera mano la calidad, el rendimiento y la versatilidad de nuestras plataformas sobre camión.

Ofrecemos un asesoramiento técnico y comercial integral, incluyendo soluciones financieras a medida como nuestro servicio de renting.

Además, descubra cómo estamos transformando el soporte postventa mediante la ampliación de nuestro servicio técnico y el uso de herramientas de vanguardia como el sistema RTC.

También presentamos en nuestro stand el sistema de servicio técnico remoto RTC. El sistema RTC puede ser utilizado tanto por el servicio técnico de RUTHMANN como por el propio equipo de mantenimiento del propietario de la máquina. Este nuevo sistema ofrece una visualización gráfica completa y ergonómica de todos los parámetros operativos: desde la geolocalización y el nivel de combustible, hasta los valores individuales de cada sensor instalado.

Además, el sistema permite acceder al historial de datos de los sensores para rastrear errores, analizar su frecuencia y determinar su origen.



**INNOVACIÓN  
SEGURIDAD  
CALIDAD  
SERVICIO**

# HELI impulsa la electrificación y refuerza su gama todoterreno en SMOPYC

Con motivo de SMOPYC 2026, hablamos con Gustavo Toledo, gerente de Global Carretillas, importador oficial de HELI en España, para conocer las principales novedades que la compañía presentará en la feria. Entre ellas destacan la nueva generación de carretillas eléctricas Serie G3 Lithium, junto con el refuerzo de su gama todoterreno 4x4 y la actualización de sus modelos diésel de alta capacidad, orientados a mejorar la eficiencia, la versatilidad y el rendimiento en entornos industriales y de obra.

**Mov.- ¿Qué novedades vais a presentar en SMOPYC?**

## NUEVA GENERACIÓN DE CARRETILLAS ELÉCTRICAS HELI – SERIE G3 LITHIUM.

En SMOPYC 2026 presentaremos para el mercado español la nueva generación de carretillas eléctricas de HELI con tecnología Li-ion integrada de fábrica.

### Características clave:

- Capacidades de 1,5T a 3,5T
- Baterías de litio con carga rápida (posibilidad de carga de oportunidad)
- Sistema BMS inteligente
- Reducción de consumo energético hasta un 15%
- Diseño ergonómico y cabina optimizada

### Aplicaciones principales:

- Almacenes logísticos
- Centros de distribución
- Industria alimentaria
- Operaciones indoor con alta rotación de turnos

### Qué aporta al cliente:

- Eliminación de mantenimiento de baterías tradicionales
- Mayor disponibilidad operativa
- Reducción del TCO (Coste Total de Propiedad)
- Cero emisiones directas

## CARRETILLAS TODOTERRENO HELI 4X4 PARA CONSTRUCCIÓN Y OBRA PÚBLICA

En línea con el perfil de visitante de SMOPYC, reforzaremos nuestra gama de carretillas todo terreno HELI, especialmente diseñadas para:

- Obras civiles
- Empresas de materiales de construcción
- Alquiler industrial
- Entornos agrícolas e industriales exteriores

### Destacan por:

- Tracción 4x4 real
- Alta altura libre al suelo
- Motores diésel Stage V
- Gran estabilidad en superficies irregulares

### Valor añadido:

Robustez estructural, menor coste frente a alternativas premium europeas y disponibilidad inmediata desde nuestro stock en España.

## CARRETILLAS DIÉSEL DE ALTA CAPACIDAD – SERIE H3

Presentaremos también la actualización de la serie diésel industrial de 2,5T a 7T, orientada a sectores como:

- Industria pesada
- Logística portuaria
- Manipulación de materiales voluminosos

### Con mejoras en:

- Eficiencia de consumo
- Ergonomía del operario
- Reducción de vibraciones
- Componentes optimizados para mantenimiento rápido

**Mov.- ¿Tendréis un espacio o equipo dedicado a servicio técnico/posventa en la feria?**

Sí. Como importador oficial de HELI en España, Global Carretillas contará con un espacio específico dentro del stand dedicado a Servicio Técnico y Posventa.



### El planteamiento será:

- Presencia de responsables técnicos nacionales
- Información detallada sobre contratos de mantenimiento
- Explicación del sistema de gestión de recambios y disponibilidad en España
- Presentación de nuestro modelo de asistencia técnica nacional

Queremos transmitir un mensaje claro al mercado:

HELI en España no es solo producto, es estructura técnica y respaldo postventa consolidado.

**Mov.- ¿Qué pueden esperar los clientes cuando vayan a veros a la feria?**

En nuestro stand de 300 m<sup>2</sup> en SMOPYC, los visitantes encontrarán:

Asesoramiento técnico personalizado: Estudio de aplicaciones reales y dimensionamiento de equipos según sector y uso.

### Presentaciones comerciales programadas

Mini-presentaciones durante la jornada sobre:

- Ventajas del litio frente a plomo-ácido
- Rentabilidad en flotas mixtas
- Comparativas TCO

### Reuniones profesionales

Agenda cerrada con:

- Grandes cuentas
- Empresas de alquiler
- Distribuidores potenciales

### Condiciones especiales Feria

Promociones exclusivas para pedidos cerrados durante SMOPYC.

### Experiencia de producto

Exposición estática premium con configuración abierta para que el cliente pueda:

- Subir a la máquina
- Analizar acabados
- Evaluar ergonomía



# HELI

ELEVANDO EL FUTURO



**Global Carretillas**, importador exclusivo de **HELI en España**, lidera la implantación de una de las marcas de carretillas elevadoras con mayor proyección internacional.

Con más de 15 años de trayectoria en el sector de la manutención y la elevación, la compañía se ha consolidado como un referente nacional gracias a su enfoque en la calidad, la especialización técnica y la cercanía con el cliente.

• POTENCIA GLOBAL • RESPUESTA LOCAL • RENTABILIDAD REAL



**HELI España:** Calidad mundial, servicio local, precio inteligente

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

#### **BARCELONA**

C. Palau de Plegamans, 21  
08213 Polinyà (Barcelona)  
Te. +34 931 165 540

#### **MADRID**

Avda. Premios Nobel, 28, Nave Nº 16, P. I. Casablanca  
28850 Torrejón de Ardoz (Madrid)  
Te. +34 910 392 878

**GLOBAL**  
CARRETILLAS ELEVADORAS

*Global Carretillas Elevadoras es el importador exclusivo de HELI en España, garantizando disponibilidad, soporte técnico y una red nacional de distribuidores certificados.*

# Spierings Mobile Cranes presentará en SMOPYC la grúa torre móvil SK1265-AT5 eLift de cero emisiones

En esta entrevista, el equipo de Spierings Mobile Cranes adelanta las principales novedades que la compañía presentará en SMOPYC. La protagonista será la grúa torre móvil SK1265-AT5 eLift, un modelo de cinco ejes que combina una gran capacidad de elevación con una superestructura totalmente eléctrica, capaz de trabajar sin emisiones y con un nivel de ruido muy reducido cuando se conecta a la red. Con esta solución, la firma apuesta por una construcción más sostenible, eficiente y adaptable a los nuevos requisitos de las obras urbanas. Además, durante la feria la compañía dará a conocer su estructura de servicio y soporte técnico en España.

## Mov.- ¿Qué novedades vais a presentar en SMOPYC?

En SMOPYC presentaremos la Spierings SK1265-AT5 eLift, nuestra grúa torre móvil de cinco ejes con máxima capacidad de elevación y despliegue a nivel mundial.

La SK1265-AT5 eLift combina un rendimiento de elevación excepcional con una operación sostenible. La grúa cuenta con una superestructura totalmente eléctrica, lo que permite un funcionamiento sin emisiones y extremadamente silencioso cuando está conectada a la red eléctrica. Cuando no hay alimentación externa disponible, el generador integrado garantiza la máxima flexibilidad en cualquier obra.

## Características principales

- Grúa torre móvil de 5 ejes
- Longitud máxima de pluma de 60 metros
- Impresionante capacidad de elevación dentro de su categoría
- Capacidad de elevación eléctrica (eLift – cero emisiones)
- Montaje y desmontaje extremadamente rápidos



## Aplicaciones

La SK1265-AT5 eLift es ideal para:

- Proyectos de construcción urbana
- Renovaciones en centros urbanos
- Proyectos de edificación comercial
- Obras donde se requiere bajo nivel de ruido y operación sin emisiones

## Beneficios para el cliente

- Reducción de emisiones de CO2
- Menor consumo de combustible
- Acceso a obras con requisitos de cero emisiones
- Despliegue rápido gracias al concepto de grúa torre móvil
- Una grúa, un operador, máxima eficiencia

## Mov.- ¿Tendréis un espacio dedicado al servicio técnico o posventa en la feria?

Spierings cuenta con su propio ingeniero de servicio en España, que presta apoyo directo a los clientes españoles desde dentro del país. Esto nos permite ofrecer asistencia local y tiempos de respuesta más rápidos cuando se requiere soporte en obra.

Además del servicio de campo, los clientes pueden contactar con nuestro Support Desk para recibir asistencia remota. A través de teléfono, correo electrónico y WhatsApp, pode-





mos responder a preguntas técnicas, ofrecer apoyo en la resolución de problemas y ayudar con diagnósticos cuando sea posible.

Esta combinación de presencia local y soporte remoto nos permite mantenernos accesibles y mejorar la eficiencia en los tiempos de respuesta.

Durante SMOPYC, nuestro equipo estará disponible para explicar nuestra estructura de servicio, opciones de mantenimiento y las posibilidades de Spierings Monitoring. Trabajamos continuamente para mejorar nuestro servicio y soporte con el fin de cumplir con las expectativas de nuestros clientes.

**Mov.- ¿Qué pueden esperar los clientes cuando visiten vuestro stand en SMOPYC?**

Nuestro equipo estará listo para recibir personalmente a los visitantes en el stand de Spierings.

Los visitantes podrán encontrar:

- Demostraciones en vivo de la SK1265-AT5 eLift
- Explicaciones detalladas sobre el concepto de grúa torre móvil de Spierings y el uso de la grúa
- Información sobre sostenibilidad y operación sin emisiones



- Reuniones personales y, por supuesto, nuestro famoso queso holandés SPIERINGS

También presentaremos a los visitantes nuestra filosofía: "Lift to the Max."

Nuestro objetivo es transmitir entusiasmo por la potencia, flexibilidad y sostenibilidad del concepto Spierings, y compartir todo sobre las posibilidades de la grúa torre móvil. Esperamos darles la bienvenida en SMOPYC en el stand de SPIERINGS.

**SPIERINGS**  
MOBILE CRANES

Lift to  
the *Max.*

**SMOPYC**  
**2026**

**Feria de Zaragoza, Spain | 15-18 de abril**  
**Número de stand: AES 03**



# CTE en Smopyc 2026: la alianza estratégica con GAM se refuerza en el mercado ibérico

La presencia de CTE en SMOPYC 2026 se enmarca dentro de la estrecha colaboración de la empresa italiana con su socio estratégico y referente para la distribución y el servicio en los mercados de España y Portugal: GAM Rentals.

Esta colaboración subraya la voluntad compartida de ofrecer a los clientes ibéricos soluciones de vanguardia, respaldadas por una red de asistencia y asesoramiento cercana y capilar.

En un área dedicada dentro del stand de GAM, Pabellón 6, F-G27-32, se exhibirán dos de los modelos más valorados por los operadores del mercado español, elegidos por su versatilidad, fiabilidad y prestaciones.

CTE ZED 20.4 HN sobre Iveco: la plataforma aérea sobre camión articulada que representa el equilibrio perfecto entre capacidad y alcance operativo. Ideal para trabajos de mantenimiento urbano, es muy apreciada por su gran facilidad de uso y la estabilidad que garantiza la geometría de su brazo articulado.

CTE B-LIFT 18: la solución telescópica por excelencia para quienes buscan precisión milimétrica y robustez. Gracias a la fluidez de sus movimientos, se confirma como uno de los modelos más demandados para el alquiler y la construcción ligera en toda la península ibérica.

“Nuestra presencia en Smopyc junto a GAM no es solo una participación ferial, sino el reflejo de una visión compartida”, declara Massimo Franceschi. “El mercado español y portugués es fundamental para nosotros, y hacerlo junto a un socio que conoce profundamente sus dinámicas nos permite estar aún más cerca de las necesidades reales de nuestros clientes.

Invitamos a todos los profesionales del sector, socios y medios de comunicación a visitarnos en el stand de GAM para descubrir cómo la tecnología de CTE está redefiniendo los estándares de elevación segura y eficiente.”





EN CADA SIMPLE  
SOLUCIÓN  
SIEMPRE HAY  
DETRÁS UNA  
GRAN IDEA\_



**SMOPYC** Feria de Zaragoza  
15-18 de abril  
**2026**

Te esperamos en el stand F/G 27-32 Hall 6

## **CTEZEZED 20.4 HD IVECO**

**POTENCIA,  
ALCANCE  
Y FIABILIDAD**

**PERFORMANCE:**

Altura máxima de trabajo **20 m**

Alcance máximo **8,2 m**

Capacidad de carga en cesta: **hasta 250 kg**

**Tel.** +39 0464 48.50.50

[www.ctelift.com](http://www.ctelift.com) - [info@ctelift.com](mailto:info@ctelift.com)



**CTE SpA**

Loc. Terramatta, 5

37010 Rivoli Veronese (VR) - Italy



# Dieci en SMOPYC 2026: tecnología, versatilidad y una red consolidada en España

La presencia de Dieci en SMOPYC 2026 marca un momento clave para la compañía en el mercado español. En un contexto de crecimiento del sector de la construcción, impulsado por inversiones en infraestructuras, logística y transición energética, la firma refuerza su posicionamiento apostando por la innovación, la eficiencia y la cercanía al cliente.

Del 15 al 18 de abril, en el Pabellón 8 – Stand I/28-33, Dieci presenta una selección de manipuladores telescópicos diseñados para responder a las nuevas exigencias de obra, cada vez más complejas y orientadas a la optimización de recursos.

## UNA PROPUESTA CENTRADA EN LA OBRA ACTUAL

El mercado español se consolida como uno de los más dinámicos de Europa, lo que está impulsando la demanda de maquinaria versátil y eficiente. En este escenario, los manipuladores telescópicos juegan un papel fundamental al permitir integrar múltiples funciones en una sola máquina, reduciendo tiempos y costes operativos.

Dieci responde a esta necesidad con una gama que combina elevación y manipulación en un único equipo, una amplia variedad de implementos intercambiables y tecnologías

avanzadas orientadas a mejorar la productividad y la seguridad. Entre ellas destacan sistemas como D+Vision, basado en inteligencia artificial, y soluciones como Fast Attach, que facilitan el cambio rápido de implementos.

## LOS MODELOS PROTAGONISTAS EN SMOPYC

En Zaragoza, el equipo de Dieci España presenta algunos de sus modelos más representativos, pensados para cubrir distintas necesidades en obra:

- Apollo Smart 20.4
- Apollo 26.6
- Zeus 40.13
- Dedalus 30.9
- Pegasus 40.18

Se trata de máquinas diseñadas para ofrecer diferentes capacidades de carga y alturas de elevación, manteniendo altos estándares de fiabilidad, rendimiento y seguridad.

Entre sus principales características destacan:

- **Versatilidad de aplicación**, adaptándose a entornos que van desde grandes obras hasta logística o trabajos públicos. Algunos modelos, como el Apollo 26.6, incorporan opciones de motorización Kubota o Yanmar.
- **Fiabilidad y rendimiento**, incluso en condiciones exigentes, gracias a un enfoque de ingeniería flexible.
- **Innovación tecnológica**, que mejora la experiencia del operador y simplifica las operaciones en obra.

## UNA MARCA EN CRECIMIENTO EN ESPAÑA

Esta presencia en SMOPYC se apoya en una evolución sólida de la compañía en el mercado español. Desde que en 2018 Dieci apostó por una estructura directa con distribuidores, la marca ha consolidado una red profesional que cubre cerca del 90% del territorio nacional.





Hoy, Dieci es uno de los grandes especialistas en manipulación de carga, con una gama que abarca desde los 4 hasta los 40 metros de altura y capacidades de entre 2.000 y 23.000 kg, lo que le permite ofrecer soluciones para múltiples aplicaciones.

La compañía ha reforzado su red con distribuidores consolidados y nuevas incorporaciones de peso, apostando no solo por la cobertura territorial, sino también por el valor humano y el compromiso profesional de sus colaboradores.

#### UNA CITA CLAVE PARA EL SECTOR

La participación en SMOPYC refuerza la visibilidad de Dieci en un evento de referencia en Europa para los sectores de la construcción, la industria y la minería.

Con una oferta de producto cada vez más completa, un fuerte desarrollo tecnológico y una red consolidada, Dieci aprovecha esta cita para acercar sus soluciones al mercado y mostrar su capacidad para responder a los retos actuales de la obra moderna.

“Por esta razón os invitamos a conocer nuestros equipos y confiar en nuestro proyecto”, concluye Pedro Quintana.



# DIECI

## Rotate your world!

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



**+ PRESTACIONES + PRODUCTIVIDAD**  
**+ SEGURIDAD + CONFORT**  
**+ VERSATILIDAD**

**SMOPYC**

15-18 ABRIL 2026  
SARAGOZA, ESPAÑA  
P8 / I 28-33

# Bravi Platforms presentará en SMOPYC sus nuevas plataformas Residential 170 y Leonardo HD 430

Bravi Platforms nos adelanta en esta entrevista su participación en SMOPYC 2026, donde la compañía presentará dos nuevas plataformas diseñadas para mejorar la seguridad, la productividad y la eficiencia en los trabajos en altura. La empresa aprovechará la feria para mostrar la Residential 170, una solución pensada para sustituir escaleras y andamios en el sector de la construcción residencial, y la Leonardo HD 430, que amplía la gama HD con mayor altura de trabajo manteniendo la compacidad y maniobrabilidad características de la marca. Además, el equipo de Bravi explica qué podrán encontrar los visitantes en su stand y cómo continúan desarrollando soluciones adaptadas a las necesidades del mercado.

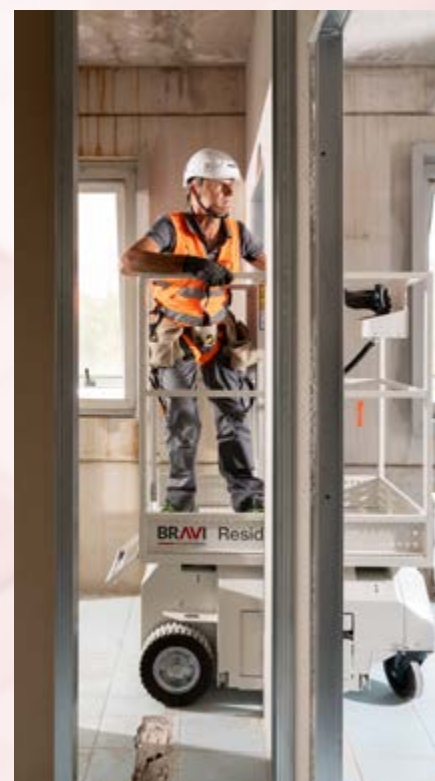
## Mov.- ¿Qué novedades vais a presentar en SMOPYC?

El nuevo Residential 170 es la primera plataforma diseñada específicamente para sustituir escaleras y andamios en obras de



construcción residencial, un segmento que representa aproximadamente el 33 % del sector de la construcción a nivel mundial.

Con una altura de plataforma de 1,7 m (altura de trabajo 3,7 m), un ancho de solo 66 cm y un peso de 360 kg, es ideal para todo tipo





de entornos, incluidos espacios estrechos y suelos delicados.

El modo push-around permite desplazamientos rápidos incluso en zonas donde no se puede utilizar energía eléctrica.

La Residential 170 aumenta la productividad, reduce los tiempos operativos hasta en un 50 % y disminuye significativamente el

riesgo de accidentes relacionados con escaleras y andamios, además de mejorar el bienestar del operador.

El nuevo Leonardo HD 430 amplía la gama HD, ofreciendo mayor altura de trabajo sin sacrificar compacidad ni maniobrabilidad.

Con una altura de plataforma de 4,3 m (altura de trabajo 6,3 m) y un peso de 680 kg, garantiza estabilidad, seguridad y alto rendimiento, lo que lo hace ideal para aplicaciones en interiores donde el espacio y la seguridad son prioritarios.

**Mov.- ¿Tendréis un espacio dedicado al servicio técnico o posventa en la feria?**

No contaremos con un área dedicada de soporte técnico en la feria, pero todo nuestro equipo comercial está altamente capacitado en el uso y los componentes de las máquinas, listo para proporcionar soporte e información detallada.

Nuestro departamento de postventa también permanecerá totalmente disponible por teléfono para cualquier asistencia.

**Mov.- ¿Qué pueden esperar los clientes cuando visiten vuestro stand en SMOPYC?**

Los visitantes tendrán la oportunidad de ver



las nuevas plataformas de cerca, interactuar con nuestro equipo comercial y técnico, y explorar aplicaciones prácticas de los productos en distintos sectores, con especial atención al mercado residencial y las operaciones en interiores.

También se podrán programar reuniones con cita previa para conversaciones más detalladas.

# SMOPYC 2026

**¡Te esperamos en nuestro stand!**  
15-18 de abril | Feria de Zaragoza  
**Hall 2 / Stand E 4-8**

**Leonardo HD 430**

Altura de trabajo 660 cm  
Peso 1250 kg  
capacidad 2

**Lui 460**

Altura de trabajo 630 cm  
Peso 680 kg  
capacidad 1

**Leonardo HD**

Altura de trabajo 490 cm  
Peso 560 kg  
capacidad 1

## Línea Leonardo

La línea Leonardo ofrece soluciones completas para cualquier necesidad en obra, combinando innovación, eficiencia y seguridad operativa. Tres máquinas versátiles, diseñadas para abordar cualquier situación con fiabilidad y altas prestaciones. Cada detalle está pensado para garantizar el máximo confort y la máxima seguridad de los operadores, cumpliendo con los estándares más exigentes del sector.

# Veloris llevará a SMOPYC 2026 sus últimas soluciones en baterías y carga industrial

Veloris acudirá a SMOPYC 2026 con una propuesta muy enfocada en la eficiencia, la fiabilidad y la evolución tecnológica de los sistemas de energía para maquinaria y equipos industriales. La compañía, que opera hoy bajo su nueva identidad tras la transformación de Ecobat, aprovechará la feria de Zaragoza para mostrar soluciones orientadas tanto a la sustitución directa de baterías convencionales como a la mejora del rendimiento, la autonomía y la gestión de carga en aplicaciones exigentes. Álvaro Barba, director de Veloris para España, detalla las principales novedades que la empresa llevará a la cita y explica qué podrán encontrar los profesionales que se acerquen a su stand durante el evento.

## Mov.- ¿Qué novedades vais a presentar en SMOPYC?

Las tres grandes novedades son: ROLLS Lítio DROP-IN S24-50LFP

La primera de ellas será la ROLLS Lítio DROP-IN S24-50LFP: una nueva solución de litio “drop-in”, diseñada para ofrecer una sustitución directa de baterías convencionales, con mayor densidad energética, ciclo de vida extendido y una gestión inteligente integrada. Una solución de litio pensada como reemplazo directo de baterías VRLA convencionales. Entre sus principales argumentos figuran su formato estándar para facilitar la sustitución, la gestión electrónica integrada mediante BMS, la conectividad Bluetooth con app, el indicador de estado de carga y un funcionamiento sin mantenimiento. Además, esta batería incorpora calefacción interna para carga en bajas temperaturas, algo especialmente interesante en determinados entornos de trabajo.

## ROLLS AGM Deep Cycle 6V S6-460AGM

Otra de las grandes protagonistas será la ROLLS AGM Deep Cycle 6V S6-460AGM, una batería de ciclo profundo robusta y sellada, diseñada para ofrecer un rendimiento constante en aplicaciones intensivas. El modelo trabaja a 6 voltios, presenta una baja autodescarga, estructura VRLA AGM y está orientado a usos donde la durabilidad y la fiabilidad son claves, con la ventaja añadida de no requerir mantenimiento.

## Cargadores SPE TORO 720

La tercera novedad destacada será la familia de cargadores SPE TORO 720, una propuesta que refuerza el apartado de carga industrial con equipos de alta eficiencia y una clara vocación de versatilidad. Estos cargadores admiten distintos perfiles de batería —incluyendo litio, AGM, gel y plomo ácido—, cuentan con conectividad Bluetooth y app para configurar parámetros de carga, y ofrecen un diseño sellado IP66 pensado para trabajar



en entornos duros, con protección electrónica frente a polaridad inversa, sobretensión, sobrecorriente y sobretensión.

## Muchos más productos de Veloris

Junto a estas novedades, Veloris aprovechará SMOPYC para mostrar otras soluciones de arranque y alimentación energética con amplia implantación en el mercado. Entre ellas figuran la OPTIMA RTC4.2, con tecnología SpiralCell y alta resistencia a vibraciones; la gama VARTA; la EXIDE EP800 para aplicaciones duales y semi-tracción; la NUXMAX 027AGM; la LUCAS LX27; y la ODYSSEY ODX31-AGM, destinada a usos especialmente exigentes. El conjunto refleja bien el posicionamiento de Veloris como proveedor multimarca y socio integral en soluciones de batería y soporte técnico.

## Mov.- ¿Tendréis un espacio o equipo dedicado a servicio técnico/posventa en la feria?

Sí. Durante la feria dispondremos de personal técnico especializado en baterías y sistemas de carga. Nuestro enfoque será ofrecer asesoramiento directo sobre:

- Instalación y compatibilidades.

- Diagnóstico de averías frecuentes.
- Configuración de cargadores y gestión de flotas.
- Recomendaciones de mantenimiento preventivo.





El objetivo es que cualquier visitante pueda resolver dudas técnicas en el momento y recibir orientación precisa según su aplicación real (maquinaria, automoción, industrial, off-grid, etc.).

**Mov.- ¿Qué pueden esperar los clientes cuando vayan a veros en la feria?**

Los visitantes podrán:

- Ver de cerca nuestras novedades en litio, AGM de ciclo profundo e industrial.
- Recibir asesoramiento técnico y comercial personalizado, tanto para fabricantes como distribuidores.
- Participar en demostraciones de funcionamiento de los nuevos cargadores SPE.
- Agendar reuniones de proyecto relacionadas con suministro, homologaciones o

- necesidades específicas de flotas.
- Conocer nuestras promociones exclusivas para feria en baterías de arranque y gama industrial.

Nuestro objetivo es que cualquier cliente pueda comparar soluciones, resolver dudas y encontrar la opción perfecta para su maquinaria o aplicación profesional.

ÚNETE AL PORTAL N° 1 DE ALQUILER DE MAQUINARIA



Escribenos al  
[rent@equipzilla.com](mailto:rent@equipzilla.com)



Llámanos al  
91 123 87 50



Visita nuestra web  
[www.equipzilla.com/alquiladores](http://www.equipzilla.com/alquiladores)

Captamos clientes y cerramos el alquiler por ti.



# Deutz llega a SMOPYC 2026 con motores, electrificación y una firme apuesta por el servicio

DEUTZ acudirá a SMOPYC 2026 con una propuesta muy completa, en la que combinará la solidez de su gama de motores para maquinaria off-highway con sus avances en electrificación y sistemas energéticos. La compañía aprovechará la feria para mostrar al mercado su visión sobre la movilidad sostenible, sin perder de vista la importancia que sigue teniendo el motor de combustión en el sector. Junto a su oferta de producto, DEUTZ Spain pondrá también el foco en el servicio, un área en la que está reforzando su posición con nuevas alianzas, como la cobertura del mercado ibérico de motores Daimler off-highway y su reciente nombramiento como Service Partner para la maquinaria de JLG.

## Mov.- ¿Qué novedades vais a presentar en SMOPYC?

DEUTZ presentará en SMOPYC sus soluciones más recientes en movilidad sostenible y sistemas energéticos para maquinaria off-highway (fuera de carretera). A esto se añade que DEUTZ SPAIN está impulsando con gran fuerza nuevas alianzas en Servicio como son la cobertura del mercado ibérico de los motores DAIMLER off-highway o nuestro reciente nombramiento como Service Partner para toda la maquinaria de JLG.

## Mov.- ¿Tendréis un espacio o equipo dedicado a servicio técnico/posventa en la feria?

DEUTZ mantiene la firme convicción de que el motor de combustión permanecerá muchos años en el sector de la maquinaria y por lo tanto, dentro de nuestra oferta de producto, vamos a presentar en nuestro stand el motor DEUTZ TCD 3.9/4.0, el DEUTZ TCD 2.2 híbrido, el DEUTZ TCD 2.9, el nuevo DEUTZ TCD 6.0 y el potente DEUTZ TCD 12.8 de 390 KW de potencia. Como ha expresado



Potente todoterreno: el motor DEUTZ TCD 3.9/4.0 ofrece gran eficiencia y posibilidades de aplicación modulares. Fotografía: DEUTZ AG

nuestro CEO de la Unidad de negocio de Motores Markus Villingner, la combinación adecuada de tecnologías es crucial, de ahí que

también presentemos equipos de electrificación y baterías desarrollados desde nuestra unidad de negocio de New Tech. Además de nuestra oferta de producto, hemos reservado un espacio exclusivo para nuestra unidad de negocio Service que incluye los motores reacondicionados que cumplen las más altas exigencias de calidad y garantía de nuestras fábricas alemanas (economía circular) en la que daremos especial importancia al equipamiento de nuestros técnicos, su alta cualificación y nuestras recientes apuestas de servicio de reparación y mantenimiento para motores Daimler off-highway y maquinaria JLG.

## Mov.- ¿Qué pueden esperar los clientes cuando vayan a veros a la feria?

Los clientes que visiten el stand de DEUTZ en SMOPYC 2026 podrán encontrar un espacio muy orientado a la experiencia práctica y al asesoramiento directo. En concreto, podrán esperar desde demos de soluciones de servicio y diagnóstico con asesoramiento personalizado por parte de nuestro equipo técnico y comercial, hasta recomendaciones sobre planes de servicio, repuestos críticos y optimización de costes de explotación. Todo ello en presentaciones programadas en formato breve y dinámico que incluirán casos de éxito y experiencias de nuestros clientes.



En producción en serie desde 2025 y modulable individualmente: el versátil DEUTZ TCD 3.9/4.0 fue desarrollado específicamente para su uso en aplicaciones fuera de carretera. Fotografía: DEUTZ AG

# DEUTZ SERVICE



**SMOPYC  
2026**

Visítenos en el Pabellón 6,  
Calle F-G, nº 21-24  
15 - 18 de Abril  
Zaragoza

Desde el 1 de julio de 2025, **DEUTZ se convierte en socio clave para la gestión integral del servicio técnico de JLG.** Esta alianza con un líder global en plataformas elevadoras y manipuladores telescópicos nos permite ofrecer un servicio técnico más rápido, cercano y especializado, con repuestos originales y personal altamente cualificado.



¿En qué podemos ayudarle?

## DEUTZ, servicio técnico autorizado para maquinaria JLG



### ASISTENCIA TÉCNICA

Alejandro Pico  
+34 639 963 698  
Alejandro.pico.sanchez@deutz.com

- ✓ Tiempos de respuesta reducidos
- ✓ Mayor disponibilidad de repuestos originales
- ✓ Asistencia técnica especializada



### RECAMBIOS OFICIALES JLG

Francisco J. Martínez  
+34 659 486 892  
Francisco.jose.martinez.perez@deutz.com



# Manitowoc llevará a SMOPYC 2026 tres grúas Grove

Manitowoc acudirá a Smopyc 2026 con tres grúas Grove que representan la evolución del mercado: máquinas compactas, versátiles y preparadas para ofrecer un alto rendimiento tanto en intervenciones rápidas como en trabajos de mayor alcance. La compañía presentará los modelos GMK3060L-1, GMK4080L y GMK5120L, tres soluciones que destacan por sus capacidades de carga, su facilidad de transporte, su avanzada tecnología de seguridad y su capacidad para optimizar la rentabilidad de cada operación. Grúas que el mercado español demanda. "A ello se suma el firme compromiso de Manitowoc con el servicio postventa, un aspecto clave para garantizar la disponibilidad de las máquinas y acompañar al cliente durante toda la vida útil del equipo", explica Francisco de Borja, responsable de Manitowoc para España.

## GROVE GMK3060L-1

La exitosa grúa de 60 toneladas, que destaca por su excelente capacidad de carga con 48 metros de pluma y las dimensiones más compactas. Su pluma ofrece radios de trabajo hasta los 42 metros, y el plumín de 15 metros, ofrece radios hasta los 48 metros, siendo la única grúa de tres ejes del mercado que ofrece el plumín angulable hidráulicamente. Este modelo es muy interesante por su agilidad en los desplazamientos, gracias a su motor Cummins, transmisión ZF Traxon y su sistema de suspensión Megatrak, que la hacen idónea para intervenciones rápidas.

Además, este modelo de grúa puede trasladar mayor cantidad de contrapeso legal que sus competidores, que junto con la facilidad de manejo y simplicidad hace de este modelo una grúa óptima para el trabajo diario.



## GROVE GMK4080L

La nueva GROVE GMK4080L es una grúa de intervención rápida de 80 toneladas de capacidad y una nueva pluma de 60 metros, gracias a la cual, la mayoría de los trabajos se realizarán sin necesidad de montar plumín. Este modelo viene a redefinir el segmento de las 80 toneladas gracias a sus excelentes capacidades de carga y a su pequeña base de estabilizadores, que la hacen ideal para trabajar en espacios confinados, ciudades o entornos industriales. A nivel movilidad el vehículo cuenta con una anchura máxima de 2,55 m incluso equipando neumáti-



cos 16.00R25. Todo esto, le permitirá emplazar el vehículo en los lugares de trabajo más estrechos.

El sistema motriz incorpora motor y transmisión Mercedes Benz y suspensión independiente Megatrak™ que aporta un plus en movilidad y seguridad de marcha.

Destaca también esta grúa, por sus cualidades como «grúa taxi», transportando hasta 13,3 toneladas de contrapeso de forma legal, pudiendo transportar sobre la grúa el contrapeso total de 19,1 toneladas llevando a los ejes a 13.500 kg de carga unitaria.

## GROVE GMK5120L

La nueva GROVE GMK5120L tiene 120 toneladas de capacidad y 66 metros de pluma. La grúa puede equipar plumín de angulación hidráulica de 16 metros y adicionalmente, una extensión de celosía de 8 metros, para llegar a alturas de trabajo de 90 metros. Estos al-

cances y su larga pluma le permitirán realizar más trabajos, lo que convierte a la GROVE GMK5120L en la mejor opción del segmento hasta las 120 toneladas.

Se trata de la menor grúa de 5 ejes dentro de la gama GROVE GMK, que aporta unas excepcionales cualidades a la hora de gestionar el contrapeso que puede transportar sobre el bastidor. De manera legal, este vehículo llega a trasladar hasta 14,6 toneladas de contrapeso, y tiene varias configuraciones que le permitirá llegar a trasladar hasta 30 toneladas de lastre, haciendo innecesario el envío de trailers adicionales.

En el apartado motriz, esta grúa también cuenta motor y transmisión Mercedes Benz, y su base de estabilizadores permite emplazar la grúa en 5 posiciones de apertura hasta los 7,6 metros.

Los aspectos comunes a todas las grúas GROVE presentadas en SMOPYC 2026, cuentan con la más avanzada tecnología GROVE y comparten los siguientes aspectos:

- **Seguridad en el trabajo:** Todas nuestras grúas cuentan con el sistema CCS y sistema de monitorización MAXbase™ que facilitan el trabajo al operador cuando la



de alta tecnología que ahorran costes, aportan seguridad y pueden trabajar todos los días en diversas labores.

### SERVICIO POSTVENTA: COMPROMISO TOTAL A LA ALTURA DE SU INVERSIÓN

En Manitowoc entendemos que la confianza de nuestros clientes no termina con la entrega de la llave, sino que se forja en el soporte y acompañamiento diario. Por ello, situamos nuestro servicio postventa como el eje estratégico para garantizar que la operatividad de nuestras máquinas nunca se detenga. Contamos con un equipo técnico enfocado en dar respuesta urgente y precisa cuando más se necesita. El equipo, en formación directa de fábrica, sigue creciendo y equipándose con los medios tecnológicos más avanzados y una logística de intervención rápida capaz de resolver cualquier incidencia con solvencia profesional. Este despliegue de recursos garantiza que cada grúa mantenga sus estándares de seguridad y rendimiento a lo largo del tiempo. Porque sabemos que al elegir Grove no solo adquiere maquinaria de vanguardia, sino también la tranquilidad de contar con un aliado experto y cercano que respalda cada uno de sus proyectos.

base de estabilizadores no es simétrica.

- **Seguridad durante la marcha:** Todos los modelos de la gama GROVE GMK incorporan de serie la suspensión independiente Megatrak™ que proporciona una seguridad extra durante los desplazamientos ya que optimiza el ángulo y área de contacto del neumático sobre el asfalto y mantiene en todo momento el contacto con el suelo durante las frenadas.
- **Seguridad a bordo:** Todas nuestras grúas

autopropulsadas incorporan los nuevos sistemas de ayuda a la conducción, como el sistema BSIS de detección de peatones y bicicletas en los puntos ciegos; sistema REIS, asistente de marcha atrás; y sistemas MOIS de seguridad durante la puesta en marcha. También las nuevas cabinas son más resistentes en caso de impacto, cumpliendo con el nuevo reglamento europeo.

- **Retorno de la inversión:** Invertir en grúas

# SOLUCIONES QUE TE ELEVAN



maxber.com

 **maxber**  
GROUP

# Faymonville Ibérica refuerza su apuesta por la modularidad y el transporte eléctrico en SMOPYC 2026

En esta entrevista, el equipo de Faymonville Ibérica explica las principales novedades con las que la compañía participará en SMOPYC 2026. La firma presentará el nuevo semirremolque modular MAX810 de MAX Trailer, diseñado para mejorar la eficiencia en el transporte especial, y mostrará las soluciones autopropulsadas eléctricas de MORELLO S.r.l., que permiten mover grandes cargas con cero emisiones. Con estas innovaciones, la compañía refuerza su estrategia en la Península Ibérica basada en la modularidad, la sostenibilidad y un servicio posventa cada vez más especializado.

## Mov.- ¿Qué novedades vais a presentar en SMOPYC?

En esta edición aterrizamos en SMOPYC con dos incorporaciones que marcan un punto de inflexión en nuestro catálogo para el mercado ibérico.

En primer lugar, presentamos el nuevo MAX810 de MAX Trailer, un semirremolque de plataforma baja que redefine la eficiencia en el transporte especial. Equipado con ejes pendulares de 17,5", ofrece una altura de carga mínima de 800 mm, un ángulo de giro de 60° y una carrera de suspensión de 600 mm, logrando una combinación óptima entre capacidad de carga y maniobrabilidad. Su concepto modular, configurable en 2+6 o (2 o 3) +7 ejes, junto con la protección anticorrosión MAXProtect+, lo convierten en una solución extremadamente versátil para maximizar la carga útil sin renunciar a la agilidad, incluso en accesos complejos, el módulo delantero de 2 o 3 ejes es desmontable para una mayor configuración y de transporte.

Además, la adhesión de la firma líder italiana de carros autopropulsados MORELLO S.r.l. al Grupo Faymonville supone un salto estratégico en intralogística y transporte eléctrico. Con su integración, pasamos a ser distribuidores oficiales en España y Portugal de sus soluciones autopropulsadas: vehículos 100% eléctricos, de cero emisiones y con maniobrabilidad extrema gracias a la direc-



ción omnidireccional. Son equipos diseñados para el movimiento de grandes cargas entre 10 y 150 toneladas— en interiores de plantas industriales y en sectores como el eólico, nuclear o naval, donde la ausencia de emisiones y el control del ruido— son requisitos técnicos esenciales. Ya contamos con numerosas unidades trabajando en nuestro país con un éxito sin precedente.

Otros modelos en exposición serán:

**MEGA-Z3.** Cuello desenganchable de 3 ejes péndulo con doble extensión.

**MAX100-N-3B.** Góndola de 3 ejes autodireccional con rampas y cama hidráulica elevable al cuello.

**Tele-Z-4H.** Plataforma Triple extensible 4 ejes direccional.

**MAX710-Z-6(2+4).** Equipo Semimodular con Dolly delantero de dos ejes desmontable.

**MAX510-Z2.** Gondola cuello desenganchable con 2 ejes péndulo.

**MAX410-Z4.** Plataforma de 4 ejes direccionales especializada en contrapesos.

**MultiMAX-Z4.** Góndola de 4 ejes direccionales con fosa para excavadora y rampas hidráulicas.

## Mov.- ¿Tendréis un espacio o equipo dedicado a servicio técnico/posventa en la feria?

Sí. En Faymonville Ibérica entendemos que el producto es solo la mitad de la ecuación; la otra mitad es el respaldo técnico, trabajamos año a año en mejorar nuestro servicio posventa tanto en la calidad de la gestión de recambios y reparaciones como en la facilidad de nuestro cliente para ello.

Este año nos presentamos en el salón con el stand más grande de todas las ediciones, queremos estar a la altura, ver la respuesta de nuestros clientes hacia nuestro producto. Este año un técnico de postventa formará parte del equipo Faymonville permanente.





te durante la feria. Su misión será dar apoyo directo, resolver dudas técnicas complejas y asesorar a los clientes sobre el mantenimiento y la optimización de sus flotas en tiempo real. Queremos que tanto los clientes de toda la vida como los nuevos, sientan que el equipo humano de soporte está a su disposición desde el primer minuto.

También contaremos por algunos días con el apoyo directo del Director General de Maxtraile, Sr. Mario Faymonville y del director comercial de Europa, Sr. Julian Thelen.

**Mov.- ¿Qué pueden esperar los clientes cuando vayan a veros a la feria?**

Quienes nos visiten pueden esperar, por encima de todo, atención personalizada y soluciones reales. Nuestro stand será un punto de encuentro dinámico donde todo el equipo estará disponible para hablar de tú a tú so-

bre desafíos de transporte concretos, medidas, capacidades de carga y configuraciones específicas, ofreciendo asesoramiento experto adaptado a cada necesidad.

Allí podrán percibir los acabados, accesorios y diferentes configuraciones de nuestro producto.

Además, podrán conocer de primera mano los detalles del nuevo MAX810, MAX710, MAX 100, Megamax, Multimax, Telemax y las so-

luciones eléctricas de Morello, entendiendo a fondo su potencial y aplicaciones. Más allá de las máquinas, SMOPYC es para nosotros una oportunidad clave para reencontrarnos con profesionales del sector, compartir impresiones, generar sinergias y fortalecer relaciones.

Afrontamos esta feria con enorme ilusión y con un objetivo muy claro: ayudar a cada visitante a resolver los retos de su día a día con la tecnología más avanzada del mercado.



**MAX TRAILER**  
**NUEVO MAX810**

TECNOLOGÍA DE EJES PENDULARES 17.5°

ALTURA DE CARGA OPTIMIZADA

CUELLO DE CISNE HIDRÁULICO AJUSTABLE

DOLLY DELANTERO DESMONTABLE

ÁNGULO DE GIRO DE 60°

+34 976 141 677 [www.faymonvilleiberica.com](http://www.faymonvilleiberica.com) Zaragoza, la Muela.

**FAYMONVILLE**  
IBERICA

# HMF presentará en SMOPYC la grúa 6120 K y su sistema de diagnóstico remoto

En esta entrevista, Michael Lystager, responsable regional de exportación para la zona sur de HMF, adelanta las principales novedades que la compañía mostrará en SMOPYC. Entre ellas destaca la nueva grúa 6120 K, un modelo ligero, compacto y con gran alcance, diseñado para ofrecer versatilidad y múltiples opciones de configuración. Además, la empresa presentará su sistema de diagnóstico remoto, una solución que permitirá optimizar el mantenimiento, mejorar la eficiencia del servicio técnico y reducir al mínimo las interrupciones en el trabajo de los equipos.

## MOV.- ¿Qué novedades vais a presentar en SMOPYC?

La novedad para Smopyc es el modelo 6120 K. Al igual que todos los modelos HMF, es ligero, compacto y tiene un gran alcance. Hay una amplia selección de opciones para que los clientes puedan personalizar su grúa.

Otra novedad importante es el diagnóstico remoto. Desde su taller, los técnicos pueden restablecer los códigos de error, supervisar los datos de rendimiento y activar funciones de seguridad como Limp Home.

Esto garantiza una resolución de problemas más rápida, visitas de servicio mejor preparadas y, lo que es más importante, una interrupción mínima de sus operaciones.

## Mov.- ¿Tendréis un espacio o equipo dedicado a servicio técnico/posventa en la feria?





Sí, en la feria estará nuestro responsable del servicio técnico.



**Mov.- ¿Qué pueden esperar los clientes cuando vayan a veros a la feria?**

Como siempre, estamos a disposición de los visitantes (clientes o no) para mostrar nuestros productos y todo lo que les podemos ofrecer (servicio post venta, recambios, ofertas) y como no, toda la información que puedan precisar para una buena decisión de compra.



## HMF PRESENTA LA NUEVA 6120 MÁS ALCANCE. MENOS PESO PROPIO.



La nueva HMF 6120K-RCS ofrece un potente rendimiento de elevación, un alcance impresionante y un peso propio optimizado, diseñada para operaciones exigentes y la máxima eficiencia.

Ahora también cuenta con el respaldo de HMF Remote Support, una nueva función que permite un diagnóstico remoto rápido y asistencia de expertos para ayudar a reducir el tiempo de inactividad y mantener su grúa en funcionamiento.

Póngase en contacto con HMF Iberica hoy mismo o visítenos en Zaragoza en la feria Smopyc, en el stand n.º 67-76 pabellón 7 calle D-E.

HMF Ibérica  
Carrer de Miquel Torelló i Pagès 59  
08750 Molins de Rei  
93 685 47 00  
[www.es.hmfcranes.com](http://www.es.hmfcranes.com)



# AP Aerial renueva su cita con SMOPYC 2026 con una amplia presencia de equipos Hinowa, JLG, Dingli y XCMG

AP Aerial volverá a estar presente en SMOPYC 2026, en un año especialmente simbólico para la compañía, ya que la vigésima edición del certamen coincide con su 30 aniversario. La empresa mantiene así una relación muy estrecha con la feria de Zaragoza, en la que ha estado presente de forma continuada desde sus inicios. En esta edición contará con un stand de 598 m<sup>2</sup>, ubicado en el centro del pabellón 2, en el espacio C/D 31-46.



Uno de los grandes focos de atención volverá a ser Hinowa, marca italiana de la que AP Aerial es distribuidor oficial para España y Portugal, que tendrá un protagonismo muy especial dentro del stand. No se trata solo de exhibir varios equipos sobre orugas, sino de mostrar una gama muy completa que responde a necesidades cada vez más habituales en el mercado: trabajos en espacios reducidos, intervenciones sobre terrenos complicados, acceso a zonas sensibles y operaciones en interior donde las emisiones, el ruido o la maniobrabilidad son factores decisivos.

De Hinowa se verán algunos de los equipos más representativos de su oferta de plataformas, con modelos que cubren desde los 14

hasta los 33 metros de altura de trabajo. Esa exposición permitirá recorrer tanto la serie Lightlift como la gama Performance y las telescópicas TeleCrawler, tres familias que reflejan muy bien la evolución de la marca en plataformas sobre oruga. En conjunto, Hinowa estructura su catálogo de plataformas en series compactas desde 14 metros, modelos Performance entre 15 y 40 metros y la familia telescópica TeleCrawler, además de su conocida gama de minidúmpers HS.

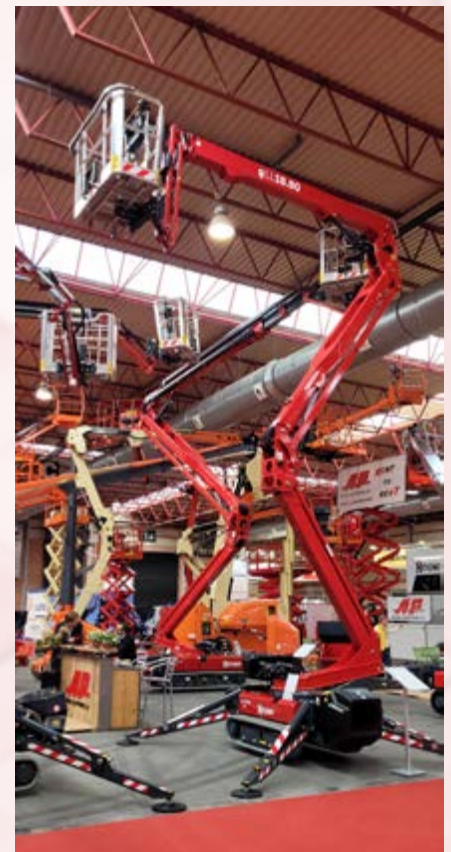
El stand incluirá también una representación de otros equipos en stock, con la gama de plataformas JLG de pequeña y gran altura, algunas novedades de Dingli que incluyen elevadores verticales, tijeras y plataformas articuladas, y distintos modelos de XCMG, en

este caso tanto plataformas como carretillas elevadoras. La propuesta, por tanto, volverá a ser amplia y muy enfocada al profesional que busca comparar soluciones, ver producto real y hablar con un equipo que conoce bien las aplicaciones de cada máquina.

Además de los equipos, AP Aerial aprovechará la feria para informar sobre otros servicios de la compañía, como la asistencia técnica, las opciones de formación especializada y los programas de formación IPAF. Durante los cuatro días de feria, su equipo estará disponible para atender a clientes, profesionales y amigos del sector que se acerquen al stand.

## PRODUCTOS HINOWA EN EXPOSICIÓN

La serie LightLift representa el punto de entrada a la gama con máquinas muy compactas, fáciles de transportar y pensadas para





LLE  
GA  
MOS  
MÁS  
ALTO.

**AP**  
AERIAL PLATFORMS, S.A.

DISTRIBUIDOR  
E IMPORTADOR DE  
PLATAFORMAS AÉREAS

DISTRIBUIDOR OFICIAL  
PARA ESPAÑA Y  
PORTUGAL DE



COMERCIAL@**APAERIAL.COM**

TLF: (+34) 91 655 86 70

WWW.**APAERIAL.COM**



NOS VEMOS EN

**SMOPYC 2026**  
15 A 18 ABRIL | 15 TO 18 APRIL  
ZARAGOZA (SPAIN)

WWW.**APAERIAL.COM**



Otra de las líneas más interesantes de Hinowa, y que añade mucho valor a la exposición de AP Aerial, es la gama TeleCrawler. Se trata de plataformas telescópicas sobre orugas que la marca ha desarrollado con una clara vocación innovadora. Estas máquinas están diseñadas para mejorar productividad, seguridad y facilidad de uso incluso en espacios limitados o terrenos difíciles, y destacan además por sus soluciones de electrificación. La TeleCrawler 22N, por ejemplo, se sitúa por debajo de las 3 toneladas de peso y ofrece 22 metros de altura de trabajo, hasta 12,4 metros de alcance lateral con un ocupante en cesta y varias motorizaciones disponibles: sistema totalmente eléctrico, versión bi-energía y motorización diésel. A ello suma funciones como

trabajos donde el acceso es determinante. Un ejemplo claro es la LightLift 14.72 IIS, una plataforma que alcanza los 14 metros de altura de trabajo con un peso de solo 1.380 kg, lo que permite transportarla con gran facilidad y la convierte en una solución muy interesante para mantenimiento, poda, rehabilitación y pequeñas intervenciones especializadas. También dentro de esta filosofía se sitúan modelos como la LightLift 14.70 IIS, desarrollada para ofrecer aún más estabilidad y compacidad gracias a su tren de orugas ensanchable.



Por encima de ese primer escalón, encontramos la gama Performance, desarrollada para quienes necesitan más altura, más alcance y una productividad superior sin perder las ventajas propias de una plataforma sobre oruga. En esta serie se integran modelos como la LightLift 15.70 Performance IIS, la LL17.75 Performance IIS MK3, la LL18.80 Performance IIS, la LL20.10 Performance IIS MK3, la LL26.14 Performance IIS MK2 o la LL33.17 Performance IIS MK2 o la LL40.18 Performance IIS. Son máquinas orientadas a trabajos de mantenimiento, construcción, rehabilitación, poda o instalaciones técnicas, y destacan por combinar compacidad, capacidad de carga, rapidez de movimientos y una arquitectura pensada para facilitar el trabajo diario del operador. En el stand se exhibirán la mayor parte de estos modelos.

autoestabilización, control remoto con display, sistema Go Home y Go Back, y un concepto muy orientado a reducir maniobras y tiempos de trabajo.

Dentro de esa familia, la LightLift 40.18 Performance IIS es el modelo que mejor representa el posicionamiento de Hinowa en el tramo alto de la gama. Esta plataforma alcanza los 40,20 metros de altura de trabajo y hasta 17,5 metros de alcance lateral con 230 kg de capacidad, manteniendo además una estructura que le permite salvar obstáculos en altura y también trabajar en negativo. Es el tipo de máquina que encaja muy bien en aplicaciones de mayor exigencia, donde no solo importa llegar alto, sino hacerlo con precisión y con capacidad real de maniobra alrededor de cubiertas, fachadas o estructuras complejas.

Precisamente ahí está una de las grandes fortalezas de Hinowa: en haber sabido combinar la tradicional capacidad todoterreno de las plataformas sobre oruga con soluciones cada vez más avanzadas en sostenibilidad y trabajo en interiores. La marca destaca que sus plataformas telescópicas eléctricas y sus versiones con baterías de ion-litio permiten trabajar con menos ruido, sin emisiones y en entornos donde antes resultaba mucho más complicado introducir este tipo de maquinaria, como aeropuertos, centros comerciales, museos, iglesias, hoteles, fábricas o edificios históricos. Esa versatilidad explica buena parte del interés que despiertan hoy estas máquinas entre alquiladores y usuarios especializados.

La exposición de Hinowa se completará con minidúmpers de la serie HS, una familia muy conocida en obra, mantenimiento, jardinería y trabajos auxiliares por su capacidad para mover materiales en condiciones difíciles y por su adaptación a múltiples implementos y configuraciones. De este modo, AP Aerial no solo mostrará plataformas, sino una representación bastante amplia del concepto Hinowa sobre orugas, tanto en acceso en altura como en transporte y apoyo a obra.

# Movex expondrá en SMOPYC sus soluciones más versátiles para trabajos en altura

La compañía presentará en la feria cuatro PEMP de referencia —Pick-Up ATL15, TLRx sobre camión de 18 m, Furgón 101FCC y 121FT—, junto con asesoramiento técnico, reuniones personalizadas y propuestas adaptadas a las necesidades de cada cliente.

Benoit Vanhersecke, Director de Movex, nos explica las novedades que podremos esperar de Movex en Smopyc.

## Mov.- ¿Qué novedades vais a presentar en SMOPYC?

En SMOPYC vamos a exponer cuatro PEMP que ya tienen gran éxito entre nuestros clientes, mostrando soluciones prácticas y eficientes para trabajos en altura:

### • Pick-Up ATL15

Una solución compacta y ágil que permite trabajar hasta 15 m en espacios difíciles. Ideal para entornos urbanos o zonas con acceso limitado, ofrece maniobrabilidad y rapidez de intervención sin comprometer la seguridad.

### • TLRx sobre camión (18 m)

Nuestra plataforma más potente y de mayor alcance lateral, diseñada para trabajos técnicos en altura. Su diseño moderno y ergonómico la hace más fina, cómoda y fácil de usar, mejorando la eficiencia del operador y la productividad en cada trabajo.

### • Furgón 101FCC (France Elevateur)

La “furgoneta que sube alto en la ciudad”, compacta, ágil y fácil de maniobrar. Alcanza 10 m de altura, facilitando tareas urbanas como mantenimiento, telecomunicaciones o servicios técnicos en espacios reducidos.

### • 121FT (France Elevateur)

Plataforma telescópica versátil y potente, que combina altura y rendimiento sin perder agilidad. Perfecta para profesionales que necesitan más alcance y eficiencia en intervenciones técnicas en altura.

Estas soluciones permiten a nuestros clientes trabajar con seguridad, eficiencia y flexibilidad, adaptándose a distintos entornos y necesidades sin renunciar a la calidad y fiabilidad de nuestras marcas.

## Mov.- ¿Tendréis un espacio o equipo dedicado a servicio técnico/posventa en la feria?

Sí, contamos con un servicio técnico sólido y altamente especializado en Movex, que es una de nuestras principales fortalezas fren-

te a la competencia. Sin embargo, durante la feria nuestro equipo estará dedicado a reparar y mantener plataformas en nuestro taller, por lo que no estarán presentes en el stand. Para consultas técnicas o de posventa, nuestro equipo comercial estará disponible para orientar a los clientes y, si es necesario, coordinar rápidamente la intervención de nuestros técnicos tras la feria o directamente en obra.

## Mov.- ¿Qué pueden esperar los clientes cuando vayan a veros a la feria?

Cuando los clientes nos visiten en SMOPYC, podrán esperar una experiencia completa y personalizada:

- Demostraciones en vivo de nuestras PEMP, para ver en acción su maniobrabilidad, alcance y seguridad. (si es posible dentro)
- Asesoramiento técnico especializado de nuestro equipo comercial, que podrá orientar sobre la máquina más adecuada según sus necesidades.
- Presentación de nuestros productos estrella, incluyendo ATL15, TLRx18 y las soluciones France Elevateur 101FCC y 121FT, destacando sus ventajas y aplicaciones.
- Reuniones personalizadas para discutir proyectos, flotas o soluciones a medida.
- Promociones y oportunidades de financiación disponibles exclusivamente durante la feria.



En resumen, los clientes podrán ver, tocar y conocer de cerca nuestras plataformas, recibir información clara y técnica, y salir con una solución concreta para sus trabajos en altura.

Y además, contar con la presencia de la Dirección Europa, disponible para charlas estratégicas y consultas de alto nivel.



# Hoeflon exhibirá en SMOPYC 2026 sus soluciones de elevación compacta, con la nueva C6e como una de sus grandes protagonistas

Hoeflon estará presente en SMOPYC 2026 en el Pabellón 2, stand C29-35, junto a sus distribuidores españoles GEOGRÚAS con una propuesta centrada en la elevación compacta, la precisión en maniobras de instalación y la versatilidad en obra. La compañía aprovechará su presencia en la feria para mostrar una combinación de grúas compactas, herramientas y elevadores por vacío pensados para responder a las necesidades de montaje, instalación y manipulación de materiales en sectores como la edificación, la construcción y la minería.

La marca mostrará cómo sus diferentes soluciones pueden trabajar de forma conjunta en aplicaciones reales, combinando máquinas compactas con una notable capacidad de elevación, control preciso y la flexibilidad necesaria para actuar tanto en interior como en exterior, incluso en espacios reducidos o de acceso complicado.

Desde modelos ultracompactos como la C1 hasta equipos de mayor capacidad como la nueva C6e y la C10, Hoeflon quiere poner de relieve en Zaragoza que la maniobrabilidad no está reñida con el rendimiento. Precisamente, uno de los focos principales de su participación será la nueva Hoeflon C6e, una minigrúa que representa muy bien la filosofía de la compañía: máximo aprovechamiento del espacio, facilidad de uso y gran capacidad de trabajo en un formato extremadamente compacto.

Además de sus grúas compactas, Hoeflon llevará a SMOPYC sus elevadores por vacío y el sistema Multitool + Multiclaw. El Multitool actúa como un cabezal compacto de control de movimiento situado entre el gancho de la grúa y la carga, proporcionando rotación continua y permitiendo a los operarios orientar el material directamente desde la herramienta, sin necesidad de recolocar la grúa. Esta solución resulta especialmente útil en el movimiento de placas, grandes vigas, tuberías y otros elementos que exigen una colocación precisa.

Con este conjunto de tecnologías, Hoeflon presentará en SMOPYC una solución global de elevación e instalación pensada para los profesionales que trabajan en proyectos modernos, donde cada vez cobran más importancia la seguridad, la rapidez de intervención, la precisión en maniobra y la capacidad de actuar en espacios complicados.



Además, Hoeflon ofrece la plataforma de transporte TC1 que contiene todas las funcionalidades de la base. La plataforma pesa en total 370 kg y tiene una capacidad de 1000 kg. Con una altura total de sólo 420 mm, es compacto y tiene un diseño eficiente.

## LA ESTRELLA: HOEFLON C6E

La Hoeflon C6e ha sido concebida como una auténtica todoterreno dentro del mundo de las grúas compactas. Ofrece una capacidad máxima de elevación de 3.000 kg y puede alcanzar una altura de izado de hasta 16 metros con jib. A ello se suma un radio máximo de trabajo de 13,7 metros y un cabestrante también de 3.000 kg, lo que la convierte en una máquina muy completa para una amplia variedad de tareas de instalación y montaje.

Uno de los aspectos más llamativos de este modelo es su combinación entre capacidad y dimensiones. La C6e presenta unas medidas muy contenidas, de 2,98 metros de largo, 0,77 metros de ancho y 1,88 metros de alto en su configuración estándar, lo que le permite acceder a pasillos estrechos y desenvolverse en entornos donde otras máquinas no pueden operar. Además, su peso, de 2.120 kg sin opciones y 2.850 kg con opciones, facilita notablemente su transporte. De hecho, puede trasladarse fácilmente en remolque, pickup o furgonetas de mayor capacidad, algo especialmente interesante para empresas que necesitan una solución flexible y rápida de mover entre obras.

Hoeflon destaca también en este modelo la relación entre peso y rendimiento. La C6e

puede llegar a levantar más peso que su propio peso, una característica poco habitual y que refuerza su posicionamiento como una de las máquinas más potentes y eficaces dentro de su categoría.

Otro de los elementos que hacen especial a la C6e es su capacidad para adaptarse a terrenos complicados o superficies irregulares. Incorpora nivelación automática, lo que permite a la máquina ajustarse con rapidez y seguridad al terreno, reduciendo tiempos de preparación y mejorando la estabilidad. Esta función se complementa con estabilizadores de despliegue automático, que agilizan todavía más la puesta en marcha de la grúa y permiten comenzar a trabajar con mayor rapidez.





La capacidad en pluma es otro de los puntos fuertes del nuevo modelo. Hoeflon ha incrementado la capacidad del jib, que alcanza los 1.050 kg, frente a los 900 kg anteriores, convirtiendo a la C6e en una de las minigrúas más potentes de su clase en este apartado. El jib de 4,3 metros amplía además las posibilidades de trabajo y aporta una mayor flexibilidad en aplicaciones que requieren precisión y alcance adicional.

La configuración de apoyo de la máquina ha sido diseñada para maximizar las posibilidades de trabajo en obra. Sus patas son hidráulicamente extensibles y ajustables, lo que permite optimizar la capacidad de ele-



cción según la situación y asegurar una instalación adecuada en cada emplazamiento. A ello se añaden patas articuladas, capaces de trabajar cerca del suelo, extenderse bajo obstáculos o desplegarse cuando es necesario estabilizar la máquina sobre elementos que complican el apoyo convencional. Esta solución resulta especialmente útil en terrenos irregulares, espacios angostos o zonas de trabajo con interferencias.

La C6e incorpora además un lastre hidráulicamente extensible y retráctil que incrementa la capacidad de elevación cuando está desplegado. Este sistema cuenta con un sensor inteligente que detecta automá-

ticamente la posición del lastre, mejorando tanto la eficiencia operativa como la seguridad. Al mismo tiempo, ese lastre puede desmontarse, lo que permite reducir el peso total de la máquina hasta en 600 kg y aporta una flexibilidad extra en el transporte o en situaciones en las que el peso sea un factor crítico.

Otro elemento importante en su diseño es el ancho de orugas ajustable, que mejora la maniobrabilidad sobre diferentes superficies y facilita la navegación en espacios estrechos. Esta característica, unida a sus reducidas dimensiones, convierte a la C6e en una solución especialmente adecuada para trabajos en interior, rehabilitación, montaje en entornos urbanos o aplicaciones donde el acceso y la precisión son determinantes.

La participación de la compañía en la feria servirá así para mostrar no solo la versatilidad de sus máquinas, sino también la evolución de una gama orientada a resolver problemas reales en obra. En ese contexto, la nueva C6e se perfila como una de las máquinas más interesantes de su exposición por su capacidad para reunir potencia, compacidad, facilidad de transporte y un alto nivel de automatización en una sola unidad.

# HOEFLON®

Próximamente estaremos presentes junto con nuestro distribuidor español GeoGruas en la:

**Smopyc, Zaragoza**  
**15-18 de abril de 2026**  
**Pabellón 2, C29-35**

Compactas, potentes y versátiles: nuestras minigrúas ofrecen un rendimiento de elevación fiable en lugares donde las máquinas más grandes no pueden acceder. Totalmente eléctricas, altamente maniobrables y preparadas para trabajos tanto en interiores como en exteriores.

**¡Descubre nuestras soluciones en Smopyc 2026!**



# Spain Crane International mostrará en SMOPYC 2026 una oferta integral de elevación compacta y manipulación especializada

Spain Crane International acudirá a SMOPYC 2026 con una de sus propuestas más completas hasta la fecha, reafirmando su especialización en elevación compacta, manipulación de vidrio y soluciones técnicas para trabajos complejos en obra. En su stand AES15, en el Área Exterior, la compañía presentará equipos como el robot cristalero KS 320, las mini grúas sobre orugas Greenlifter SC70 y SC08, las grúas móviles Klaas y las mini grúas UNIC, además de ventosas profesionales, multicargadores y accesorios especializados. Con esta presencia en feria, Spain Crane International quiere poner el foco en la innovación, la precisión y la cercanía al cliente, ofreciendo una gama pensada para responder con eficacia, seguridad y versatilidad a las necesidades reales del sector.

## Mov.- ¿Qué novedades vais a presentar en SMOPYC?

Spain Crane International acudirá a SMOPYC 2026 con una de sus propuestas más completas en soluciones de elevación compacta y manipulación especializada, reforzando su posicionamiento como especialista en este segmento.



Entre las novedades, destaca el robot cristalero KS 320, un equipo de última generación diseñado para la manipulación e instalación de vidrio en espacios reducidos y entornos exigentes. Equipado con doble circuito de vacío y control remoto, permite trabajar con máxima precisión y seguridad, optimizando tiempos y reduciendo riesgos en obra.

En el ámbito de la elevación, tendrán un papel protagonista las mini grúas sobre orugas de Greenlifter, como la SC70, que ofrece una capacidad de carga de hasta 3.100 kg y alcances superiores a los 15 metros, combinando potencia, estabilidad y versatilidad en entornos complejos.

Junto a ella, también se presentará la SC08, un modelo ultracompacto especialmente diseñado para accesos extremadamente limitados, ideal para trabajos en interior o zonas donde el espacio es un factor crítico, aportando maniobrabilidad y precisión en operaciones delicadas.





La propuesta se completa con una amplia gama de equipos, incluyendo grúas móviles Klaas, mini grúas UNIC, así como ventosas profesionales, multicargadores y accesorios para grúas, ofreciendo una solución integral adaptada a las necesidades reales del sector.

**Mov.- ¿Tendréis un espacio o equipo dedicado a servicio técnico/ posventa en la feria?**

Sí. Durante toda la feria, Spain Crane International contará con un equipo técnico especializado en su stand, enfocado en ofrecer asesoramiento directo y personalizado a todos los visitantes.

Nuestro planteamiento se basa en una consultoría técnica en tiempo real, donde analizamos las necesidades de cada cliente para recomendar la solución más adecuada, resolviendo dudas y aportando un conocimiento profundo de los equipos y sus aplicaciones.

**Mov.- ¿Qué pueden esperar los clientes cuando vayan a veros a la feria?**

Los visitantes podrán encontrarnos en el stand AES15 – Área Exterior, donde Spain Crane International presentará un espacio dinámico y profesional, orientado a aportar soluciones reales para el día a día en obra.

En este espacio, podrán conocer de primera mano equipos como el KS 320, las mini grúas sobre orugas de Greenlifter (SC70 y SC08), las grúas móviles Klaas y las mini grúas UNIC, así como soluciones de manipulación como ventosas, multicargadores y accesorios especializados.

Además, ofreceremos asesoramiento técnico personalizado, ayudando a cada cliente a identificar la solución más eficiente, segura y adaptada a sus necesidades.

En definitiva, quienes nos visiten encontrarán innovación, especialización y cercanía, con soluciones diseñadas para afrontar los retos reales de la obra moderna.



# SPAINCRANE INTERNATIONAL

alquiler y compra de maquinaria

- ventosas vidrio y paneles
- robots cristalleros
- minigrúas
- multicargadores
- elevadores manuales
- camiones grúa

www.spaincrane.es

# AUSA Llevará a SMOPYC 2026 su nuevo dumper reversible DR602AHG y una completa oferta electrificada de elevación

AUSA acudirá a SMOPYC 2026 con una propuesta muy sólida centrada en la innovación, la versatilidad y la eficiencia para los sectores de la construcción y el alquiler. La compañía estará presente en su ubicación habitual del pabellón 6, con un stand de 500 m<sup>2</sup> en el que mostrará una amplia representación de sus gamas de dumpers, carretillas todoterreno y manipuladores telescópicos. Entre las principales novedades destacará el nuevo dumper reversible DR602AHG, que se exhibirá por primera vez con cabina cerrada, así como sus soluciones eléctricas C151E y T164E, diseñadas para completar una jornada laboral sin recarga. Además, AUSA reforzará en feria su apuesta por el servicio posventa y la digitalización con AUSAnow, su sistema de telemetría, en una edición especialmente relevante al compartir espacio por primera vez con JLG, Hinowa y Power Towers.

## MOV.- ¿Qué novedades vais a presentar en SMOPYC?

**Alberto Ortega, Director Comercial.-** Vamos a estar presentes en nuestra localización tradicional del pabellón 6, en un stand de 500 m<sup>2</sup>. En este espacio vamos a contar con una amplia muestra de nuestras gamas de dumpers, carretillas todoterreno y manipuladores telescópicos.

Entre ellas, destacará el nuevo dumper con posición de conducción reversible DR602AHG, que se mostrará por primera vez con cabina cerrada, disponible con calefacción y aire acondicionado. Este dumper, con 6.000 kg de capacidad de carga, es ideal para optimizar y minimizar maniobras en movimientos de



tierra, ya que la rotación de 180 grados del puesto de conducción permite trabajar siempre hacia delante, mejorando notablemente la visibilidad del entorno y aumentando la seguridad y la productividad.

En el área de elevación, AUSA contará también con carretillas todoterreno y manipuladores telescópicos, entre los que destacarán nuestras opciones eléctricas C151E y T164E, preparadas para trabajar durante una jornada laboral completa sin necesidad de recarga y con un rendimiento equiparable al de los vehículos de combustión.

## MOV.- ¿Tendréis un espacio o equipo dedicado a servicio técnico/posventa en la feria?

**Alberto Ortega.-** Sí. Durante todos los días de SMOPYC, AUSA contará con un equipo de posventa presente en el stand para atender consultas técnicas, asesorar a clientes y distribuidores y resolver cualquier duda relacionada con mantenimiento o servicio.

Además, pondremos un foco especial en AUSAnow, el sistema de telemetría de AUSA, que permite la monitorización remota de las máquinas en tiempo real. Esta herramienta conecta al propietario con el servicio posventa, facilitando el mantenimiento preventivo, la detección temprana de incidencias y la reducción de los tiempos de inactividad, con el objetivo de maximizar la rentabilidad de los equipos.

## MOV.- ¿Qué pueden esperar los clientes cuando vayan a veros a la feria?

**Alberto Ortega.-** SMOPYC será una cita especialmente relevante para AUSA. Por primera vez, compartiremos stand con JLG, Hinowa y Power Towers, ofreciendo en un mismo espacio una propuesta integral de soluciones para los sectores de la construcción y el alquiler.

Los visitantes podrán conocer de primera mano nuestras novedades, recibir asesoramiento especializado, mantener reuniones con nuestros equipos comerciales y técnicos, y descubrir una oferta mucho más amplia y complementaria gracias a esta presencia conjunta.

Desde septiembre de 2024, AUSA forma parte de la división de equipos Access de Oshkosh Corporation, un movimiento estratégico destinado a acelerar el crecimiento de la compañía y reforzar el porfolio de equipos de JLG®.





## XCMG en Smopyc 2026

XCMG contará con un stand de 800 m<sup>2</sup> y, estará ubicada junto a GAM, su dealer en plataformas aéreas.

La presencia de XCMG en la feria estará dedicada principalmente a tres áreas de producto: movimiento de tierras, compactación y carretillas.

Junto a esta propuesta, XCMG llevará también a Smopyc una de sus máquinas más representativas en el ámbito de la elevación: la grúa todoterreno XCA130, un modelo de 130 toneladas que permitirá a los visitantes conocer de primera mano el potencial de la marca en un segmento especialmente exigente. Se trata de una grúa todo terreno de cinco ejes con una capacidad máxima de 130 toneladas, pluma principal de 62 metros y una longitud máxima de 94,5 metros con plumín, alcanzando una altura máxima de elevación de 92,5 metros.

La XCA130 está concebida para combinar capacidad de elevación con buenas prestaciones de traslación. Una velocidad máxima de 80 km/h y una capacidad de pendiente del 63%. La máquina incorpo-



ra además motor OM471LA de 360 kW a 1.700 rpm y una configuración pensada para ofrecer un buen equilibrio entre rendimiento y movilidad.

La parte de elevación de plataformas aéreas la cubre GAM, su distribuidor para España, con un amplio abanico de modelos, desde tijeras, telescópicas y articuladas.

# AUSA



Potencia,  
versatilidad  
y rendimiento  
para la construcción

Descubre en  
**SMOPYC 2026**  
nuestros **dumpers,**  
**carretillas y telescópicos.**

Te esperamos en el **pabellón 6.**



# Cargoflet Blasant refuerza su apuesta por la innovación en manipulación de cargas en SMOPYC 2026

Cargoflet Blasant acudirá a SMOPYC 2026 con importantes novedades orientadas a mejorar la eficiencia, la seguridad y la versatilidad en la manipulación y transporte de cargas. Entre ellas destaca la nueva tanqueta autopropulsada MINIFORCE V1, diseñada para mover cargas de hasta 30 toneladas, junto a una renovada gama de sistemas de elevación y equilibrado. David García, director comercial de la compañía, explica las soluciones que presentarán en la feria y cómo la empresa continúa ampliando su oferta para responder a las necesidades de los sectores industrial, logístico y de obra civil.

## Mov.- ¿Qué novedades vais a presentar en SMOPYC?

En SMOPYC 2026 presentaremos novedades significativas que reflejan nuestra apuesta por la innovación, la eficiencia operativa y la seguridad en la manipulación y transporte de cargas. Entre las principales novedades destacan:

- Tanqueta autopropulsada modelo MINIFORCE V1 diseñada para desplazar cargas de hasta 30 t con altura reducida de 180 mm y giro de 360°. Este equipo ofrece



control avanzado, robustez y gran maniobrabilidad, aportando soluciones versátiles en entornos industriales, logísticos y de mantenimiento.

- Sistemas y equipos de elevación y mani-

pulación renovados, que incluyen balancines telescópicos, balancines en cruz de aluminio y telescópicos, disponemos de la gama más amplia de estos equipos, niveladores de cargas automáticos para opera-





ciones de equilibrado de cargas y nuestra gama habitual de tanquetas manuales, gatos de uña, etc...

Estas novedades están diseñadas para proporcionar mejoras concretas en productividad, seguridad y adaptabilidad a distintos sectores industriales, incluidos fabricación, logística pesada, mantenimiento industrial y obra civil.

**Mov.- ¿Tendréis un espacio o equipo dedicado a servicio técnico/posventa en la feria?**

Aunque disponemos de servicio post venta, tanto de revisión como de reparación de materiales, en SMOPYC nos centraremos en presentar nuestras novedades mencionadas anteriormente.

El equipo comercial presente en feria informará a nuestros visitantes de las diferentes posibilidades que ofrecemos en cuanto a revisión y reparación de materiales

Cabe destacar que CARGOFLET BLASANT fue la primera empresa del sector en disponer de un equipo de revisión de materiales de elevación exclusivo para realizar revisiones in situ en casa de los clientes.

En la actualidad realizamos revisiones en más de 150 empresas de toda España.



**Mov.- ¿Qué pueden esperar los clientes cuando vayan a veros a la feria?**

Los clientes que nos visiten en SMOPYC 2026 podrán esperar:

- Demos y explicaciones técnicas detalladas de nuestras soluciones y equipos destacados, incluyendo los equipos de elevación, tanquetas autopropulsadas y sistemas auxiliares.
- Asesoramiento técnico personalizado, con especialistas disponibles para analizar aplicaciones concretas y proponer soluciones ajustadas a sus necesidades operativas.
- Material informativo y presentaciones técnicas con especificaciones, capacidades y casos de uso recomendados.

- Oportunidad de concertar reuniones comerciales y técnicas para proyectos específicos o consultas posteriores a la feria.

Nuestro objetivo es ofrecer una experiencia práctica, formativa y orientada al cliente, que facilite la comprensión del valor añadido que aportan nuestras soluciones integrales de elevación, transporte y trincaje de cargas.



## Sistemas de elevación, movimiento y trincaje de cargas



Paseo del Ferrocarril, 367 . 08860 Castelldefels . Barcelona . España

Teléfono 932 895 474 | [info@cfblasant.com](mailto:info@cfblasant.com)

# Tele Radio confirma su presencia en SMOPYC 2026 con relevo tecnológico en Panther y nuevas soluciones conectadas

En SMOPYC 2026, Tele Radio estará presente en el Pabellón 4, Calle E, Stand 52-54, para mostrar a los profesionales del sector la evolución de su portfolio, combinando la actualización de su gama más reconocida con la llegada de una nueva generación de equipos que marca un claro salto tecnológico. La compañía aprovechará la feria para presentar en detalle sus novedades, orientar a los visitantes sobre aplicaciones concretas y reforzar su enfoque de soporte técnico-comercial, con un objetivo claro: mejorar la experiencia de usuario manteniendo la robustez, flexibilidad y ergonomía que caracterizan a sus sistemas.

## Mov.- ¿Qué novedades presentarán en SMOPYC?

En SMOPYC 2026, Tele Radio presentará en el Pabellón 4, Calle E, Stand 52-54, la evolución de su gama más reconocida junto con la introducción de una nueva generación de equipos, marcando un claro relevo tecnológico dentro de nuestro portfolio.

## Nueva generación PAQ – Evolución y relevo tecnológico

El consolidado T19 evoluciona hacia el nuevo T34, en un relevo generacional que mantiene las ventajas actuales e incorpora mejoras orientadas al futuro.

Esta nueva etapa se caracteriza por:

- Retrocompatibilidad con receptores existentes de la gama Panther, protegiendo la inversión instalada.
- Transición tecnológica fluida, sin fricciones operativas.
- Mayor autonomía de batería, optimizando tiempos de operación en entornos industriales exigentes.
- Conectividad mediante APP (iOS y Android), que permitirá configuraciones básicas, sustitución de equipos, diagnóstico y tareas de mantenimiento sin necesidad de intervención compleja.

Todo ello manteniendo la filosofía de flexibilidad, robustez y ergonomía que ha convertido a Panther en una referencia del sector.



Además, como parte del grupo sueco Allgon, presentarán la nueva gama de Sistemática, incluyendo su esperado lanzamiento “Global Line”, un portfolio que combina:

- Tecnología 2.4 GHz
- Conectividad mediante App para configuraciones y actualizaciones
- Posibilidad de realizar ajustes sin necesidad de abrir el equipo ni enviarlo al servicio técnico

Ambas gamas están enfocadas en mejorar la experiencia de usuario, manteniendo las ventajas diferenciadoras que caracterizan nuestra calidad.

## Mov.- ¿Tendrán espacio o equipo dedicado a servicio técnico/posventa?

Sí. La presencia de Tele Radio en ferias está siempre enfocada a ofrecer soporte técnico-comercial para nuevos proyectos, asesora-

ramiento personalizado y presentación de novedades.

Contarán con personal técnico y comercial para resolver dudas, analizar aplicaciones concretas y estudiar configuraciones específicas en el propio stand.

## Mov.- ¿Qué pueden esperar los clientes cuando les visiten?

Los visitantes encontrarán:

- Asesoramiento técnico personalizado.
- Presentación detallada de las nuevas gamas.
- Espacio cómodo con mesas y sillas para reuniones y análisis de proyectos.
- Demostraciones y explicación práctica de funcionalidades clave.

Y, en esta ocasión, Tele Radio llevará una sorpresa de cuatro patas, radiocontrolada de forma segura, que hará la visita aún más dinámica y entretenida para los asistentes.



# Glassmop refuerza su presencia en SMOPYC con la ampliación de su catálogo y capacidad logística

Glassmop acudirá a SMOPYC 2026 con una propuesta reforzada tanto en producto como en capacidad operativa. La compañía, que cuenta con uno de los catálogos más amplios de Europa en lunas y cristales para cabinas de maquinaria, presentará nuevas referencias desarrolladas para los sectores de obra pública, agrícola e industrial, junto con importantes avances en su estructura logística e internacionalización.

En Glassmop ofrecen uno de los catálogos más amplios de Europa en lunas y cristales para cabinas de maquinaria de obras públicas, agrícola, industrial y vial con más de 150.000 piezas disponibles en stock. Podrás visitarlos en SMOPYC en el Hall 6, Stand D21-25.

Como novedad para la edición de 2026 traen una ampliación de su catálogo tras el desarrollo de nuevas piezas dentro del sector de las obras públicas, agrícola e industrial.

Además, han finalizado un proceso de ampliación de sus instalaciones de más de 3.000m<sup>2</sup>, principalmente destinados a ampliar la zona de almacén y distribución. Esto les está permitiendo aumentar considerable-

mente el stock y poder ofrecer a los clientes mejores soluciones.

Viendo la necesidad creciente del sector, uno de sus proyectos más destacados ha sido apostar por la internacionalización y, recientemente, han inaugurado una nueva delegación en Imola (Italia) que dispone de stock de todos sus sectores. Estas instalaciones ya están operando a pleno rendimiento y permiten abastecer al mercado italiano y recortar el tiempo de entrega en todo el territorio nacional italiano.

Otras empresas del grupo son Reymop especializada en recambios de maquinaria como rodillos, ruedas guía, ruedas cabilla, almohadillas de caucho, entre otros.



Reymop, además, cuenta con sus propias marcas de cadenas de caucho R-Track® y R-Ecomax® y somos distribuidores oficiales en España de mandos finales FDC y otras piezas del tren de rodaje.

**tele radio®**  
wireless solutions

X

**SMOPYC**  
2026

CAT3 PLd    SIL3 PLe

**PABELLÓN 4**  
**STAND E52-54**  
**15-18 ABRIL**

[ventas@teleradio.com](mailto:ventas@teleradio.com)

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

# Sinoboom mostrará en SMOPYC sus nuevos modelos eléctricos y diésel para completar su gama de plataformas

En esta entrevista, Sergio Cerdans Responsable de Sinoboom para España y Portugal, adelanta algunas de las novedades que presentará en SMOPYC, donde mostrará varios modelos recientemente incorporados a su catálogo tanto en tecnología eléctrica como diésel. Entre ellos destacan nuevas plataformas de brazo y una micro tijera eléctrica recuperada para responder a la demanda del mercado, con las que la compañía continúa ampliando su oferta y reforzando su presencia en distintos segmentos del sector.

## Mov.- ¿Qué novedades vais a presentar en SMOPYC?

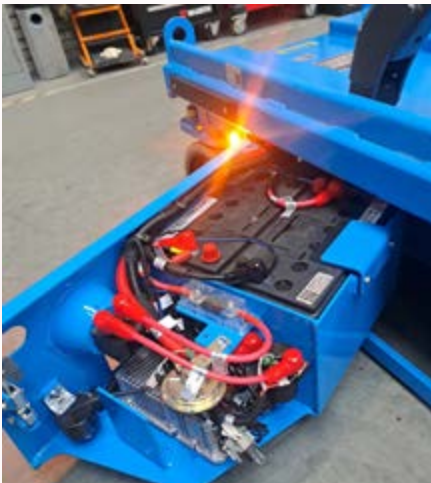
Este año Sinoboom ha sacado varios modelos nuevos, tanto en diésel —donde tenemos toda la gama— como en eléctrico, donde vamos completando nichos de mercado que tenemos pendientes.

En eléctrico resaltaría, entre otras, alguna máquina que vamos a exponer, como el modelo AB 15 ERJN. Se trata de un brazo eléctrico de 17 m de altura de trabajo, con 1,5 m de ancho y plumín plus. Su gran novedad es precisamente el ancho de la máquina, de 1,5 m, que es el mismo que el del brazo AB 13 ERJN, que alcanza los 15 m de altura de trabajo.

En eléctrico recuperamos para nuestra gama de producto el modelo 1330E, una micro tijera eléctrica. Este producto se sustituyó hace un tiempo por una máquina un poco más alta, la 1532 SE, pero las repetidas solicitudes del

mercado nos han llevado a mejorar el antiguo modelo 1330E y volver a introducirlo en nuestra gama. La máquina 1330E ofrece 5,7 m de altura de trabajo, con un peso de 800 kg y una longitud de máquina de 1,35 m.

También en diésel proponemos algún producto de nueva creación. Se expondrá nuestro nuevo AB 10J, un brazo diésel de 12,6 m de altura de trabajo, que en este caso presentaremos con el implemento DIPLORES, del cual ya tenemos todos los permisos para poder ofrecerlo a nuestros clientes con agilidad de servicio.





res en producto eléctrico, sino que también hemos desarrollado una gama de productos diésel para completar la oferta de la marca. Estos productos están siendo acogidos con gran éxito por nuestros clientes y, por ello, mostraremos algunos de los modelos en la feria.

Asimismo, nuestros técnicos, que estarán presentes en el stand, podrán explicar en detalle las ventajas técnicas que incorporan nuestros nuevos modelos.



Asimismo, otros dos modelos novedosos serán presentados en SMOPYC: nuestro brazo diésel AB 26J, con una altura de trabajo de 28 m, y nuestro brazo AB 15J, con 16,7 m de altura de trabajo y rotación continua de 360 grados. Ambos estarán expuestos junto a la máquina AB 10J.

Concretamente no tendremos un espacio técnico como tal, pero sí estarán presentes nuestro director técnico a nivel nacional y nuestros técnicos de Holanda, para resolver cualquier duda y comentar planes de futuro con nuestros clientes.

**Mov.- ¿Tendréis un espacio o equipo dedicado a servicio técnico/posventa en la feria?**

**Mov.- ¿Qué pueden esperar los clientes cuando vayan a veros a la feria?**

En esta edición, Sinoboom estará presente mostrando al mercado que no solo somos líde-

# SINOBOOM



**Sergio Cerdans**

Territory Area Manager Spain and Portugal



Tel: +34 661 526 233



e-mail: [sergio.cerdans@sinoboom.eu](mailto:sergio.cerdans@sinoboom.eu)



[www.sinoboom.eu](http://www.sinoboom.eu)

Sinoboom BV

Nikkelstraat 26, 2984 AM

Ridderkerk, The Netherlands

# Grupo Bollabor en SMOPYC 2026

Grupo Bollabor acudirá a SMOPYC con una muestra de todas las marcas que distribuye.

La compañía asturiana aprovechará la cita de Zaragoza para enseñar una visión amplia de su catálogo, teniendo maquinaria para la construcción y minidúmpers. También dispone de soluciones de limpieza y trabajo en altura.

## PROPUESTA CLARA DE POSICIONAMIENTO

Grupo Bollabor estará presente en SMOPYC 2026 con una propuesta muy clara: Enseñar al mercado la amplitud real de las líneas con las que trabaja hoy y reforzar su posicionamiento. Y como importador con capacidad para dar respuesta a necesidades muy distintas dentro del sector.

## EVOLUCIÓN DE LA COMPAÑÍA

La firma, con sede en Asturias y fundada en 1996, ha ido construyendo un perfil cada vez más transversal.

Su actividad se centra en la importación y distribución, a nivel nacional e internacional, de maquinaria orientada a la construcción y la limpieza, buscando diferentes soluciones para la industria.

## ENCAJE PERFECTO CON SMOPYC

Esa evolución encaja muy bien con una feria como SMOPYC, donde cada vez pesa más la idea de mostrar soluciones completas industriales y no solo productos aislados.

Por eso, la participación de Grupo Bollabor no se plantea como una presencia limitada a una sola familia de equipos, sino como una puesta en escena mucho más amplia, con productos representativos de las distintas gamas que distribuye.

## MARCAS REPRESENTADAS

La compañía trabaja con marcas como:

### Construcción

- Husqvarna Construction
- Truxta
- Colmac
- Somero



### Soluciones en altura

- Faraone

### Soluciones de limpieza para industria

- Stolzenberg
- Kärcher

Todas estas marcas se pueden adquirir tanto en compra como en la modalidad de renting, que tantas ventajas nos ofrece.

## STAND Y ENFOQUE AL CLIENTE

Todo apunta, por tanto, a un stand pensado para que el visitante pueda hacerse una idea bastante fiel de lo que hoy representa Bollabor dentro del mercado.

Habrá especial interés en ver cómo articula esa variedad de producto en feria. Grupo Bollabor se mueve en segmentos como la industria y la construcción profesional. Teniendo a su principal cliente a las empresas de alquiler a nivel nacional.

Precisamente por eso, con mucho valor para aquellos clientes que buscan proveedores capaces de cubrir varias necesidades desde un mismo interlocutor.

Todo apunta, por tanto, a un stand pensado para que el visitante pueda hacerse una idea bastante fiel de lo que hoy representa Bollabor dentro del mercado, con especial interés en ver cómo articula esa variedad de producto en feria. Grupo Bollabor se mueve en segmentos como la industria y la construcción profesional, teniendo a su principal cliente a las empresas de alquiler a nivel nacional, lo que aporta mucho valor para aquellos clientes que buscan proveedores capaces de cubrir varias necesidades desde un mismo interlocutor.

## UBICACIÓN Y EXPECTATIVAS

En una edición de SMOPYC que quiere seguir reforzando su papel como gran punto de encuentro para fabricantes, distribuidores, alquiladores y empresas de servicios, esa diversidad puede jugar muy a favor de la compañía asturiana.



Grupo Bollabor estará ubicado en el pabellón 4, stand 038-040, un espacio desde el que podrá enseñar de cerca esa visión global de su catálogo y mantener contacto directo con clientes y profesionales del sector.

Más allá de la maquinaria concreta que finalmente lleve a Zaragoza, su presencia en SMOPYC se perfila como una buena ocasión para comprobar cómo ha evolucionado una empresa que nació en Asturias y que hoy se presenta al mercado con una oferta mucho más amplia, diversa y conectada con las necesidades reales del trabajo diario.





# SOLPAIN®



TwinSweep 900E



TwinSweep 1150E



TRUXTA EB 500  
Minidumper a batería  
articulado 4x4



2025 Hammerhead  
Laser Screed®



PELLICANO 880 PRO

**GRUPO BOLLABOR**

Santos Borbolla García • Telf 609 516 797 • Comercial@grupobollabor.com • www.grupobollabor.com

# Small Lift presenta sus nuevos elevadores eléctricos para flota en SMOPYC

En la siguiente entrevista, Jaume Puiggari Flores, director general de Small Lift, nos adelanta las novedades que la compañía llevará a SMOPYC 2026, donde destacarán los elevadores EL6.5SP y MA50H. Ambos modelos, totalmente eléctricos y diseñados para trabajos en altura en entornos exigentes, apuestan por la eficiencia, el bajo mantenimiento y una alta rotación en flota. Además, la empresa reforzará su cercanía al cliente con asesoramiento técnico, demostraciones en stand y un servicio de recambios ágil desde su centro logístico en España.

**Mov.- ¿Qué novedades vais a presentar en SMOPYC?**

En SMOPYC 2026 presentaremos dos novedades de nuestra gama de elevadores de personas: el elevador EL6.5SP y el MA50H.

El elevador para personas EL6.5SP totalmente eléctrico, es la solución ideal para trabajos en altura hasta 6.5 m. Compacto, seguro, ágil y de fácil manejo alcanza una máxima altura de plataforma de 4.5 m con capacidad de carga de 240 Kg. Su plataforma extensible facilita el acceso a zonas difíciles, y las barandillas desmontables permiten pasar por puertas o zonas bajas sin complicaciones. Garantiza estabilidad y seguridad durante el uso con su peso total de 910 Kg.



El elevador monomástil eléctrico MA50H está diseñado específicamente para un funcionamiento seguro en interiores en entornos industriales, de almacén y de construcción exigentes. Es una versión más robusta, con protección reforzada del chasis y soportes para horquillas de carretilla, lo que facilita su transporte y manejo. A pesar de su construcción reforzada, solo pesa 445 kg y puede soportar 240 kg a una altura máxima de trabajo de 5 metros, ofreciendo una combinación entre resistencia, seguridad y facilidad de uso.

Ambos modelos están pensados para rotar bien en flota, tener muy bajo mantenimiento y ofrecer eficiencia en los trabajos a pequeña altura, garantizando una mayor seguridad.

**Mov.- ¿Tendréis un espacio o equipo dedicado a servicio técnico/posventa en la feria?**

Nuestro equipo comercial y técnico estará disponible para resolver cualquier duda de funcionamiento y ofrecer recomendaciones de uso y mantenimiento de los equipos.

Los visitantes podrán ver de cerca los elevadores expuestos en el stand y recibir asesoramiento técnico personalizado, además de ser informados de nuestro centro de distribución ubicado en España, que dispone de un amplio stock de recambios y permite garantizar entregas en 24 horas en cualquier punto de la península y en un máximo de 48 horas en Europa, ofreciendo así un servicio rápido y fiable.



**Mov.- ¿Qué pueden esperar los clientes cuando vayan a veros a la feria? (demos, asesoramiento, promociones, presentaciones, reuniones, etc.).**

En nuestro stand, los visitantes podrán disfrutar de demostraciones y explicaciones de los elevadores EL6.5SP y MA50H, junto con otros equipos presentados en SMOPYC 2026. Además, nuestro equipo comercial y técnico ofrecerá asesoramiento profesional para ayudar a elegir los equipos que mejor se adaptan a cada necesidad.





# Slind Parts apuesta por la innovación en movilidad industrial en SMOPYC

Con motivo de su participación en SMOPYC 2026, hablamos con Roberto Carlos Martínez, director de Compras de SLIND PARTS, para conocer las soluciones que la compañía presentará en la feria. Entre ellas destacan las ruedas tipo “tortuga” para aplicaciones de alta carga, las innovadoras ruedas Mecanum para sistemas automatizados y los bandajes de grandes dimensiones en Vulkollan, diseñados para entornos de máxima exigencia.

## MOV.- ¿Qué novedades vais a presentar en SMOPYC?

En esta edición de SMOPYC presentaremos varias soluciones enfocadas a mejorar la movilidad, durabilidad y eficiencia en aplicaciones industriales exigentes:

- **Ruedas tipo “tortuga”:** diseñadas para aplicaciones donde se requiere una alta capacidad de carga combinada con una gran resistencia al desgaste. Son especialmente adecuadas para entornos industriales pesados donde la fiabilidad y la vida útil son factores clave.
- **Ruedas Mecanum:** una solución innovadora que permite movimientos omnidireccionales, ideal para sistemas automatizados como AGVs y AMRs. Estas ruedas aportan una gran maniobrabilidad, optimización de espacios y mayor precisión en entornos logísticos y de producción.
- **Bandajes de grandes dimensiones en Vulkollan:** orientados a aplicaciones de alta carga y exigencia, como maquinaria industrial, minería o equipos de manutención pesada. El uso de Vulkollan garantiza una excelente resistencia al desgaste, alta capacidad de carga y un rendimiento superior incluso en condiciones extremas.

Todas estas soluciones están diseñadas para aportar mayor eficiencia operativa, reducción de mantenimiento y un aumento de la vida útil de los equipos de nuestros clientes.

## Mov.- ¿Tendréis un espacio o equipo dedicado a servicio técnico/ posventa en la feria?

Sí, contaremos con nuestro equipo técnico al completo, tanto para asesoramiento en feria como para dar continuidad desde nuestras oficinas.

Nuestro objetivo es ofrecer un soporte cercano y especializado, resolviendo dudas técnicas, recomendando soluciones adaptadas a cada



aplicación y acompañando al cliente en todo el proceso, desde la selección del producto hasta el servicio posventa.

## Mov.- ¿Qué pueden esperar los clientes cuando vayan a veros a la feria?

Los visitantes podrán conocer de primera mano nuestras soluciones más destacadas, incluyendo las ruedas y bandajes mencionados, así como el resto de materiales que forman parte de nuestro catálogo.

Además, podrán esperar:

- Asesoramiento técnico personalizado según sus necesidades
- Presentación de soluciones específicas para distintos sectores (logística, automatización, industria pesada, etc.)
- Reuniones para analizar proyectos concretos
- Explicaciones detalladas sobre materiales, aplicaciones y ventajas competitivas

Nuestro objetivo es que cada visitante encuentre una solución adaptada a sus necesidades y pueda identificar oportunidades de mejora en sus procesos.

**SMALL LIFT**  
Resolvemos tus necesidades de elevación

ventas@small-lift.com www.small-lift.com Tel.: 931 136 743

**MA50H** **EL6.5SP**

# Prologic ERP Máquinas Llevará a SMOPYC 2026 nuevas soluciones para impulsar la gestión digital del alquiler y la maquinaria

La compañía presentará en Zaragoza sus avances en inteligencia artificial aplicada, firma digital integrada y área de clientes, además de reforzar su apuesta por nuevos sectores como grúas móviles, transporte especial y servicios con maquinaria y operarios.

## Mov.- ¿Qué novedades vais a presentar en SMOPYC?

En SMOPYC 2026, PROLOGIC ERP MÁQUINAS sigue evolucionando para mejorar la operativa de nuestros clientes ante el nuevo marco digital.

Presentamos tres nuevas funcionalidades que serán clave:

- **Inteligencia Artificial Aplicada:** Incorporamos nuevas ayudas inteligentes orientadas a optimizar la gestión integral de maquinaria, ventas, almacenes, taller y servicios técnico, permitiendo una operativa y toma de decisiones más ágil y rentable basada en datos y proyecciones de los mismos.
- **Gestión de Firma Digital Integrada:** Una solución que permite el envío, firma y archivo automático de documentos en todos los circuitos de gestión ya existentes (órdenes de taller, el taller móvil, las entregas y recogidas de máquinas en alquiler, el trabajo y servicios de las máquinas con operario, las ventas y alquileres por mostrador), eliminando errores y agilizando por completo la gestión documental.
- **Área de Clientes:** Un espacio donde el cliente accede a la documentación generada con su actividad 24/7, fomentando la transparencia, la autonomía y reduciendo



drásticamente la carga administrativa del alquilador.

Además, destacamos nuestra expansión hacia nuevos sectores como grúas móviles, transporte especial, servicios con máquinas y operarios, en trabajos de demolición, preparación de terrenos, movimiento de tierras y bombeo de hormigón, todos ellos con necesidades como la planificación de maquinaria y operarios en movilidad con recogida de

datos, la automatización de facturación, los costes y la gestión financiera.

## Mov.- ¿Tendréis un espacio o equipo dedicado a servicio técnico/posventa en la feria?

Sí, estaremos en el Stand E/20 del Pabellón 5. Será una excelente oportunidad para reencontrarnos con nuestros clientes. Además, contaremos con consultores expertos en el sector para ofrecer asesoramiento directo, soporte técnico, y atención personal a cualquier consulta relacionada con su actividad a todas las empresas interesadas en conocer más sobre nuestras soluciones y novedades.

## Mov.- ¿Qué pueden esperar los clientes cuando vayan a veros a la feria?

Los visitantes que se acerquen a nuestro stand podrán encontrar, asesoramiento especializado, que forma parte esencial de nuestro know how. Gracias a nuestra amplia experiencia en gestión de maquinaria y en el desarrollo de software, podemos orientar a cada empresa sobre cómo optimizar sus procesos de gestión de maquinaria, sin importar su tamaño o ámbito de actividad.

Visitar a Logical es encontrar la tranquilidad de un aliado consolidado, con una trayectoria que se traduce en la máxima confianza para liderar la transformación digital de 2026.





# Niftylift Ibérica expone en SMOPYC sus plataformas tanto remolcables como autopropulsadas

En el marco de su participación en SMOPYC, Víctor Sánchez, representante de Niftylift Ibérica, comparte las principales novedades que la compañía presentará en la feria, la remolcable Nifty 120 T y la autopropulsada HR17 4x4 Hybrid, dos modelos que reúnen buena parte de sus avances en innovación, eficiencia y versatilidad, además de ofrecer demostraciones, promociones especiales y asesoramiento personalizado a los visitantes.

## Mov.-¿Qué novedades vais a presentar en SMOPYC?

En Niftylift somos uno de los fabricantes de plataformas remolcables más importantes a nivel mundial y en Smopyc presentaremos dos modelos de plataformas que incluyen todas nuestras innovaciones. Por un lado, la Nifty 120 T, la plataforma remolcable con sistema de nivelación hidráulico y asistencia de desplazamiento más completa con 12 metros de altura de trabajo. Y por otra parte la HR17 4x4 Hybrid, nuestra plataforma autopropulsada de 17 metros de trabajo de solo 5 toneladas híbrida donde el motor Diesel con la energía sobrante cuando está encendido, carga las baterías y permite su uso en interiores sin

necesidad de enchufarse ni emitir humos ni ruidos.

## Mov.- ¿Tendréis un espacio o equipo dedicado a servicio técnico/posventa en la feria?

No, actualmente nos encontramos en un proceso de búsqueda de colaboradores para ofrecer un servicio post-venta muy competitivo. Ya contamos con cantidad de empresas que se han sumado a este proyecto, pero queremos crear una red alrededor de todo el territorio nacional.

## Mov.- ¿Qué pueden esperar los clientes cuando vayan a veros a la feria?

En nuestro stand podrán encontrar tanto demostraciones, promociones especiales SMO-

PYC 2026, como asesoramiento de cara a elegir el producto más adecuado para cada necesidad.



HR17HYB 4X4

Nifty 120T

## Software especializado para maquinaria

Prologic ERP Máquinas es un software integral con una filosofía totalmente sectorial. Nuestra prioridad es la especialización, tanto en el desarrollo de software como en nuestro personal.

Gestione, controle y optimice su negocio con una solución ERP vertical diseñada para el sector de la maquinaria.

 **logical**

Soluciones informáticas integrales

Del 15 al 18 de abril  
Feria de Zaragoza

**SMOPYC**  
**2026**

Pabellón 5 - Stand E 20



🌐 [www.logicalrioja.com](http://www.logicalrioja.com)

☎ 941 21 27 39

✉ [info@logicalrioja.com](mailto:info@logicalrioja.com)

 **prologic** ERP  
máquinas

# ANAGRUAL en SMOPYC 2026

Presencia estratégica de la asociación en la gran cita del sector.

ANAGRUAL tendrá en SMOPYC 2026 una presencia estratégica, alineada con la relevancia creciente de la feria como gran punto de encuentro del sector de maquinaria de obras públicas, construcción, elevación y minería en el sur de Europa.

SMOPYC 2026 se celebra en Feria de Zaragoza del 15 al 18 de abril de 2026 y alcanza ya casi el millar de marcas expositoras, consolidándose como el principal escaparate profesional del sector en España y uno de los más relevantes en Europa. Con más de 50.000 visitantes profesionales en la última edición y una previsión de crecimiento, la feria reúne a fabricantes, distribuidores, empresas de alquiler y servicios, así como a las asociaciones sectoriales de referencia.

Este año, se ha puesto mucho énfasis en las actividades de captación de talento joven. Este marco convierte a SMOPYC 2026 en el escenario idóneo para que ANAGRUAL refuerce su papel como voz del alquiler de grúas móviles y camiones grúa en España.

## ANAGRUAL Y SU PAPEL ASOCIATIVO

ANAGRUAL llega a SMOPYC 2026 respaldada por su trayectoria como asociación empresarial de referencia en grúas móviles autopropulsadas y camiones grúa, así como por su papel activo dentro de la Alianza ELEVA, que agrupa a las principales asociaciones de elevación, manutención y maquinaria del país. Esta cooperación interasociativa ya se ha puesto de manifiesto en anteriores ediciones de SMOPYC, donde ELEVA ha contado con presencia conjunta y actividades de networking en feria.

En esta edición también compartimos stand con el resto de las asociaciones de ELEVA, creando un espacio único para las empresas de alquiler maquinaria de elevación.

En este contexto, la participación de ANAGRUAL en SMOPYC 2026 refuerza la interlocución sectorial ante fabricantes, empresas de alquiler, administraciones y organizaciones vinculadas a la seguridad, la formación y la innovación en equipos de elevación. La feria se convierte así en una plataforma clave para seguir impulsando estándares de seguridad, profesionalización y competitividad en el ámbito de las grúas móviles.

## OBJETIVOS DE ANAGRUAL EN LA FERIA

La presencia de ANAGRUAL en SMOPYC 2026 puede articularse en torno a varios objetivos:

- Reforzar la visibilidad de las empresas asociadas en un entorno que concentra a más de 900 marcas y decenas de miles de visitantes profesionales.
- Potenciar el networking con fabricantes de



**ANAGRUAL**  
en  
**SMOPYC**  
2026

**"Este año, se ha puesto mucho énfasis en la captación de talento joven. Eso convierte a SMOPYC 2026 en el escenario idóneo para que ANAGRUAL refuerce su papel como voz del alquiler de grúas móviles y camiones grúa en España"**

David Ruiz,  
Secretario General ANAGRUAL

grúas, equipos de elevación y soluciones de transporte especial y camiones grúa, aprovechando la fuerte dimensión internacional del certamen.

- Participar en jornadas técnicas y foros profesionales ligados a innovación, seguridad, sostenibilidad y talento, ejes prioritarios del programa oficial de SMOPYC 2026.
- Establecer sinergias con el resto de las asociaciones presentes en la feria a través de la Alianza ELEVA y de los acuerdos de colaboración impulsados por la organización.

De esta forma, ANAGRUAL aprovecha la feria no solo como escaparate, sino como espacio de trabajo donde avanzar en proyectos comunes, compartir buenas prácticas y detectar nuevas oportunidades de negocio para sus asociados.  
Tel.: 91 768 05 98 | Paseo de la Castellana, 179 - 7º B2. Madrid - 28046 | info@anagrual.es | www.anagrual.es

## IMPACTO PARA LAS EMPRESAS ASOCIADAS

Para las empresas integradas en ANAGRUAL, SMOPYC 2026 supone un punto de contacto directo con clientes, proveedores y aliados estratégicos en un único recinto ferial y durante cuatro días intensivos. El entorno de demostraciones en vivo y el Área Demo permite mostrar soluciones reales de elevación, manipulación y transporte especial en condiciones similares a las de obra.

Además, la orientación de SMOPYC 2026 hacia la digitalización, la sostenibilidad y la in-

novación en maquinaria pesada abre la puerta a que las empresas asociadas identifiquen tecnologías aplicables a la gestión de flotas, seguridad operativa, formación y eficiencia en consumo y mantenimiento. La participación de ANAGRUAL contribuye a que estas tendencias se traduzcan en beneficios concretos para el tejido empresarial del alquiler de grúas móviles en España.

## SMOPYC 2026 COMO ESCAPARATE DE FUTURO

Con el refuerzo de su liderazgo y el notable incremento de expositores confirmados, SMOPYC 2026 se presenta como una edición especialmente propicia para que ANAGRUAL consolide su posicionamiento como referente del sector de elevación y transporte especial. La combinación de feria comercial, demostraciones, jornadas técnicas y espacios de innovación ofrece el escenario idóneo para que la asociación proyecte su visión de un sector más seguro, profesionalizado y competitivo.

La presencia de ANAGRUAL en SMOPYC 2026, en coordinación con el resto de los integrantes de la Alianza ELEVA y con los principales actores de la maquinaria de obra pública, construcción y minería, refuerza la capacidad del sector para afrontar los retos de los próximos años: renovación de flotas, atracción de talento, digitalización y adaptación a los nuevos requisitos normativos y de sostenibilidad.

**David Ruiz**  
Secretario General de ANAGRUAL

# IPAF llevará a SMOPYC sus últimas iniciativas en seguridad, formación y encuentro sectorial

IPAF estará presente en la próxima edición de SMOPYC con un stand en el pabellón 2 (stand B-C 37-40). Durante la feria, la organización dará a conocer sus últimas iniciativas en materia de seguridad y formación, además de dinamizar su presencia con exposiciones de máquinas de empresas afiliadas, encuentros con profesionales del sector, sorteos y actividades pensadas para fomentar la cercanía con todos los asistentes.

IPAF en Zaragoza dará la bienvenida a todos los profesionales del sector que deseen acercarse, compartir un rato e intercambiar impresiones en un entorno cercano y dinámico. Durante los días de feria, el equipo de IPAF ha preparado diversas actividades con el objetivo de fomentar el encuentro y la participación. Entre ellas, se celebrará un Happy Hour diario de 13:00 a 15:00 horas (excepto el sábado), en el que todos los visitantes estarán invitados a disfrutar de un ambiente distendido. El stand contará además con la exposición de máquinas de empresas afiliadas, ofreciendo una muestra representativa del sector y sus últimas novedades. Será también una excelente oportunidad para conversar tanto con afiliados como con visitantes sobre las últimas iniciativas de IPAF, incluyendo las campañas de seguridad más recientes, así como las novedades en materia formativa. En este sentido, se compartirán detalles sobre el nuevo curso de operador IPAF, el curso de Supervisores y Encargados, y otras herramientas formativas diseñadas para seguir impulsando la seguridad y la profesionalización del sector. Asimismo, durante la feria se llevarán a cabo sorteos y premios en directo, animando a todos los asistentes a participar y acercarse al stand. Desde IPAF se invita a todos los visitantes de SMOPYC a pasar por su espacio, donde estarán encantados de atenderles, intercambiar ideas y compartir estos días de feria.



**IPAF**.org  
en  
**SMOPYC**  
2026

**"En Smopyc se compartirán detalles sobre el nuevo curso de operador IPAF, el curso de Supervisores y Encargados, y otras herramientas formativas diseñadas para seguir impulsando la seguridad y la profesionalización del sector."**

Ainara Greño,  
responsable IPAF en España



teos y premios en directo, animando a todos los asistentes a participar y acercarse al stand. Desde IPAF se invita a todos los visitantes de SMOPYC a pasar por su espacio, donde estarán encantados de aten-

derles, intercambiar ideas y compartir estos días de feria.

**Ainara Greño**  
Responsable IPAF en España

Si utiliza uno de estos,



necesita uno de estos.





La autoridad mundial en plataformas de trabajo en altura

Formación disponible en más de 10 idiomas. Módulo de eLearning ya disponible.

IPAF, a través de sus centros de formación homologados, forma a más de 150.000 operadores cada año en el uso seguro y eficaz de las plataformas aéreas.

La tarjeta PAL de IPAF es la prueba de que ha cumplido con los requisitos legales en términos de formación, además de ser reconocida a nivel mundial como una capacitación de alta calidad y avalada por la mayoría de los fabricantes.

Encuentre su centro de formación más cercano en [www.ipaf.org/es](http://www.ipaf.org/es)

El programa de formación de IPAF está Certificado por TÜV Según la ISO 18878. Formación certificada conforme a la UNE 58923.



# AECE lleva la voz del sector de las carretillas elevadoras a SMOPYC 2026

La patronal sectorial estará presente en la feria a través del Stand de la Alianza ELEVA, Pabellón 9, Stand 12-14, del 15 al 18 de abril.

La Asociación de Empresas de Carretillas Elevadoras (AECE), patronal sectorial de referencia en España en los equipos de manutención, confirma una vez más su presencia en SMOPYC 2026, la gran cita de la maquinaria de minería, obra pública y construcción que se celebrará del 15 al 18 de abril en Zaragoza. AECE estará presente a través del Stand de la Alianza ELEVA, en el Pabellón 9, Stand 12-14, un espacio que será punto de encuentro, diálogo y demostración de la fortaleza del sector.

## UNIDAD Y FORTALEZA SECTORIAL, EL MENSAJE CENTRAL

SMOPYC 2026 será para AECE mucho más que una presencia ferial. La asociación aprovechará este escaparate para poner de manifiesto la unidad del sector y la capacidad de AECE para defender los intereses de sus empresas asociadas en un momento especialmente exigente. El contexto actual —marcado por cambios normativos continuos, incertidumbre global y una creciente presión institucional sobre los empresarios— hace más necesaria que nunca la articulación colectiva del sector a través de una patronal sólida y especializada.

En este escenario, la pertenencia a AECE no es solo una decisión estratégica: es una herramienta imprescindible para proteger los intereses comunes y garantizar la sostenibilidad de los negocios.

## UNA ASOCIACIÓN CON SERVICIOS QUE MARCAN LA DIFERENCIA

Más allá de la representación institucional, AECE ofrece a sus asociados un ecosistema completo de servicios especializados orientados a mejorar la competitividad y la eficiencia empresarial:

- Asesoramiento legal y normativo: información puntual sobre todas las novedades legislativas de interés y apoyo para el cum-



en  
**SMOPYC  
2026**

**"AECE lleva la voz del sector de las carretillas elevadoras en SMOPYC 2026"**

Juan Pablo Viniestra,  
Secretario General AECE

- plimiento de las obligaciones legales.
- Recuperación de deuda y herramientas contra la morosidad: soluciones prácticas para proteger la tesorería y la salud financiera de las empresas.
- Manual del operador y código QR: acceso a la herramienta que permite cumplir con los deberes de información como suministrador de maquinaria de forma ágil y conforme a la normativa vigente.
- Consultoría estratégica y análisis de datos: apoyo experto para la toma de decisiones con base sólida.
- Informes mensuales de mercado e informe anual sectorial: inteligencia de negocio para conocer la evolución del mercado de carretillas elevadoras y anticiparse a las tendencias.
- Formación y talento técnico: soluciones formativas para técnicos, colaboraciones

con institutos y acuerdos para la contratación en origen de perfiles especializados, dando respuesta al que es hoy el mayor reto del sector: encontrar y retener talento.

- Oportunidades de negocio: a través del canal de responsables de flota se puede acceder a un medio para hacer crecer la facturación encontrando las necesidades que demandan tus clientes o dando salida a los equipos disponibles en tu empresa

## ÚNETE A AECE: PORQUE JUNTOS SOMOS MÁS FUERTES

Si eres una empresa del sector de las carretillas elevadoras, SMOPYC 2026 es la oportunidad de conocer de primera mano todo lo que AECE puede hacer por ti. Pabellón 9, Stand 12-14. Te esperamos.

En un entorno cada vez más complejo, ninguna empresa debería afrontar sola los retos del mercado, la regulación o la competencia. AECE es la casa común del sector, el lugar donde la industria habla con una sola voz y donde cada empresa encuentra el respaldo, los servicios y la red que necesita para crecer y competir.

Asóciate. Tu empresa lo vale.

**Juan Pablo Viniestra**  
Secretario General de AECE



# ANAPAT estará en SMOPYC representando el alquiler de plataformas

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

Desde ANAPAT - la Asociación Nacional de Alquiladores de Plataformas Aéreas de Trabajo - esperamos una edición de SMOPYC de récord. La mayoría de las entidades colaboradoras de ANAPAT estarán presentes y muy activas en la feria, lo que es un claro reclamo para nuestros asociados y empresarios alquiladores de PEMP para pasar por allí, participar y disfrutar del montaje y de las novedades que se presentan.

## ANAPAT Y ALIANZA ELEVA EN EL CORAZÓN DE LA FERIA

Para nosotros, uno de los días más importantes será el jueves 16 de abril ya que, tras la reunión de nuestra Junta Directiva, celebraremos el tradicional "Vino ELEVA" como principal evento de unión de todos los asociados de las 7 organizaciones miembro de la Alianza ELEVA. Un evento abierto a todas las empresas asociadas y colaboradoras, pensado para favorecer el intercambio de ideas, compartir visiones y fortalecer el espíritu de cooperación que caracteriza a la Alianza. ¡¡Que nadie se lo pierda!!

A nivel asociativo, ANAPAT también estaremos presentes con nuestra participación en el stand de la Alianza ELEVA, de la que somos fundadores (Pabellón 9 Stand 012-014). Es el Pabellón de la Innovación donde tenemos como vecinos a importantes entidades como ANMOPYC, la ITA, la FTEC, la FLC y por supuesto, la "II Competición de futuros profesionales de PF de maquinaria", organizado por AFUPRO y que cuenta con nuestro



más absoluto apoyo y promoción. ¡¡Tampoco se lo pierdan!!

Esta edición 2026 de SMOPYC se presenta como una cita estratégica para todo el ecosistema de maquinaria para la elevación, la construcción y la obra pública y supone, no solo un punto de encuentro imprescindible, sino también una oportunidad para poner en valor la evolución tecnológica, la profesionalización y el crecimiento que vive este macro sector en España.

Nuestros asociados se van a encontrar con los profesionales, fabricantes y distribuidores de todo el mundo que van a presentar las últimas innovaciones en maquinaria de construcción, obras públicas y minería -con importante presencia de las Plataformas Elevadoras Móviles de personal (PEMP) - y podrán impulsar oportunidades de negocio y compartir soluciones que transforman el sector. Habrá misiones comerciales internacionales y jornadas sectoriales con los principales actores de la industria, jornadas técnicas especializadas, demostraciones in vivo de maquinaria, foros profesionales, etc.

## UN ESPACIO PARA LA INNOVACIÓN Y LA COLABORACIÓN

El dinamismo que caracteriza al sector se verá reflejado un año más en la presencia destacada de numerosas empresas asociadas y colaboradoras de ANAPAT, que acuden a SMOPYC como expositores para mostrar sus últimas novedades. Para las compañías alquiladoras, la feria se ha consolidado como el escaparate idóneo para conocer de primera mano nuevas soluciones en seguridad, digitalización, eficiencia energética, telemetría y electrificación, factores que continúan marcando el rumbo de la industria.

La edición 2026 llega además en un momento de fuerte impulso inversor por parte de las empresas de alquiler, impulsadas por la demanda creciente de maquinaria más sostenible y por la necesidad de renovar flotas para adaptarse a las normativas ambientales y a las expectativas de los clientes. En este sentido, SMOPYC vuelve a ser un punto de partida estratégico para identificar tendencias, cerrar acuerdos y reforzar relaciones con fabricantes y proveedores.

## EL PAPEL DE ANAPAT Y EL VALOR DEL ASOCIACIONISMO

Para ANAPAT, participar activamente en SMOPYC significa reafirmar su compromiso con la profesionalización, la formación y la seguridad en el uso de las PEMP, y aprovecharemos la feria para seguir aprendiendo y apoyar a nuestros asociados.

Todo apunta a que SMOPYC 2026 será una edición especialmente orientada a la tecnología, la sostenibilidad y la eficiencia operativa. Las empresas acuden con expectativas altas y con la mirada puesta en un mercado que evoluciona rápidamente. Para los alquiladores de PEMP, la feria vuelve a convertirse en un punto de referencia para generar nuevos contactos y alianzas y anticipar las necesidades que marcarán el futuro de la elevación.

Os animamos a todos los profesionales del sector a disfrutar de una feria que promete convertirse en una de las más relevantes de los últimos años. ¡¡Nos vemos en SMOPYC!!

**Alfonso de la Lama**  
Secretario General de ANAPAT

# ANMOPYC llevará a SMOPYC un completo programa centrado en tecnología y sostenibilidad

Desde ANMOPYC estamos ultimando todos los detalles para la 20ª edición de SMOPYC, que tendrá lugar entre los próximos 15 a 18 de abril en Feria de Zaragoza y que se convertirá de nuevo en el punto de encuentro de nuestro sector en una edición que ha generado muchas expectativas y que contará con más del 27% de superficie expositiva que en la edición anterior.

ANMOPYC estará presente con un stand destacado en el pabellón 9, bautizado como Pabellón de la Innovación para esta edición de la feria, y en la que más de 50 empresas asociadas participarán también de forma activa como expositoras, distribuidas entre los 9 pabellones y la zona exterior que componen el área de exposición.

Nuestro espacio se ubicará en el pabellón 9 stand 017-025, en el que contaremos con una amplia superficie expositiva centrada en un stand corporativo en el que reuniremos a toda la representación del sector de la maquinaria de construcción y minería.

## ZONA DE PRESENTACIONES Y PONENCIAS

Como actividad destacada, desde ANMOPYC hemos organizado una zona de presentaciones y ponencias que estará ubicada en el pabellón 9, justo enfrente de nuestro stand corporativo, y en la que en colaboración con PTEC e ITA hemos programado una serie de sesiones temáticas llamada "Innovation SMOPYC Talks", que estarán centradas en la digitalización y sostenibilidad en maquinaria y equipos para construcción y minería, con

**ANMOPYC**  
ASOCIACIÓN ESPAÑOLA DE FABRICANTES  
DE MAQUINARIA DE CONSTRUCCIÓN,  
OBRAS PÚBLICAS Y MINERÍA

en  
**SMOPYC**  
2026

**"Desde ANMOPYC hemos organizado una zona de presentaciones y ponencias que estará ubicada en el pabellón 9, justo enfrente de nuestro stand, y en la que en colaboración con PTEC e ITA hemos programado una serie de sesiones temáticas llamada "Innovation SMOPYC Talks"**

Jorge Cuartero,  
Director General ANMOPYC



el objetivo de dar visibilidad a las principales tendencias tecnológicas del sector así como compartir desarrollos, experiencias y casos de aplicación que estén impulsando la transformación de nuestra industria.

Están previstas 4 sesiones que se desarrollarán mediante un bloque inicial de ponencias breves presentadas por empresas del sector y a continuación una mesa redonda con varios panelistas en las que se debatirán los principales retos y oportunidades asociadas a la temática tratada.

Las sesiones se celebrarán en las siguientes fechas y horarios:

### Sesión 1 – Digitalización de maquinaria y obra: datos, conectividad y nuevos servicios

**Fecha:** 15 abril

**Horario:** 10:30 – 12:00 h

**Enfoque:** La sesión abordará el papel de las tecnologías digitales en la transformación de la maquinaria y los procesos de construcción y minería. Se explorarán soluciones relacionadas con conectividad de equipos, monito-

rización remota, gestión y análisis de datos, mantenimiento predictivo, gemelos digitales o plataformas de gestión de obra.

### Sesión 2 – Robotización y automatización en maquinaria de construcción

**Fecha:** 15 abril

**Horario:** 12:15 – 13:45 h

**Enfoque:** La sesión estará dedicada a tecnologías que permitan avanzar hacia mayores niveles de automatización en maquinaria y procesos, incluyendo operación remota, maquinaria autónoma o semiautónoma, sistemas avanzados de asistencia al operador o integración de robótica en entornos de construcción y minería.

### Sesión 3 – Nuevas fuentes de energía y descarbonización de la maquinaria

**Fecha:** 15 abril

**Horario:** 16:00 – 17:30 h

**Enfoque:** La sesión analizará soluciones orientadas a la reducción de emisiones en maquinaria móvil fuera de carretera, incluyendo electrificación, hidrógeno, combustibles alternativos, sistemas híbridos y otras tecnologías energéticas que contribuyan a mejorar la eficiencia y sostenibilidad del sector.

### Sesión 4 – Innovación tecnológica para la seguridad en maquinaria y obra

**Fecha:** 17 abril

**Horario:** 11:30 – 13:00 h

**Enfoque:** Esta sesión se centrará en tecnologías orientadas a mejorar la seguridad de operadores y trabajadores, como sistemas de detección y prevención de accidentes, visión artificial, asistencia avanzada al operador, protección de zonas de trabajo o soluciones de seguridad activa y pasiva

## STAND MISIONES INVERSAS

Junto a nuestro stand principal, dispondremos de un espacio reservado para la realización de misiones inversas, en la que organizaremos por un lado una misión inversa de prensa internacional a través de la cual el miércoles 15 de abril llevaremos a cabo una jornada de puertas abiertas donde todos los asistentes tendrán la posibilidad de conocer a una serie de editoriales de prensa internacional especializada del sector, procedente de países como Singapur, India, Reino Unido y Alemania para poder interactuar con sus representantes y poder presentarles su empresa, productos, servicios, novedades, etc.

Y por otro lado, en este mismo espacio vamos a llevar a cabo una misión inversa de compradores, que contará con la presencia de representantes de empresas procedentes de países como Canadá, Estados Unidos, Kazajistán, Canadá, Estados Unidos, Italia, Tanzania con el objetivo principal de que conozcan a las empresas y productos españoles de su interés, de cara a establecer nuevas vías de colaboración y generar nuevas oportunidades de negocio.

## OTRAS ACTIVIDADES DESTACADAS

El jueves 16 de abril llevaremos a cabo una presentación del proyecto H2MAC, ante la prensa asistente a la feria. Este proyecto en el que estamos trabajando junto a varias entidades y empresas europeas, tiene como objetivo diseñar y fabricar dos máquinas eléctricas propulsadas por pila de combustible de hidrógeno (FCEV), concretamente una excavadora

y una trituradora, para contribuir a la descarbonización de la minería y la construcción.

También durante el jueves 16 de abril celebraremos el “Vino ELEVA”, organizado conjuntamente por las 7 organizaciones miembro de la Alianza ELEVA, que se convertirá nuevamente en el punto de encuentro y networking de todo el ecosistema de nuestro sector y al que desde ANMOPYC os invitamos a asistir.

Y por último, el viernes 17 de abril recibiremos en nuestro stand la visita de un grupo de alumnos de 4º de la ESO procedentes de una actividad organizada por Feria de Zaragoza, a través de la que les mostraremos un poco más en detalle nuestro sector, sus profesiones y especialidades, así como todas las oportunidades formativas y laborales que ofrece.

Como conclusión, desde ANMOPYC esperamos la celebración de esta cita estratégica en el calendario de eventos del sector de la maquinaria de construcción y minería, que estamos seguros se convertirá nuevamente en el punto de encuentro elegido por profesionales, fabricantes y distribuidores para mostrar sus últimos productos, desarrollos e innovaciones que transforman el sector.

Os esperamos a todos en nuestro stand en el que os informaremos en detalle de todas las actividades que estamos organizando, así como de otras sorpresas que os desvelaremos en vuestra visita.

**Jorge Cuartero**  
Director General de ANMOPYC



# Trainar Semirremolques y Goldhofer en SMOPYC con soluciones modulares para el transporte pesado, con entrega directa en feria

Soluciones modulares para el transporte de maquinaria pesada, equipos de gran capacidad y un enfoque claramente práctico marcarán la presencia de Trainar en SMOPYC 2026, donde participará junto a Goldhofer. La compañía no solo exhibirá distintas configuraciones de transporte especial, sino que también realizará entregas directas a clientes durante el certamen. Así lo explica Ana Parache, responsable de Comunicación en Trainar, quien detalla las claves de su participación y el valor añadido que ofrecerán a los profesionales del sector.

## Mov.- ¿Qué novedades vais a presentar en SMOPYC?

En SMOPYC 2026, Trainar Semirremolques participará junto a Goldhofer presentando varias soluciones de transporte especial orientadas a maquinaria pesada y cargas de gran volumen, con un enfoque muy práctico, ya que algunos de los equipos serán entregados directamente a clientes durante la feria.

### Entre las principales novedades destacan:

- **Combinación modular Goldhofer THP FT BM 2+4:** una solución altamente versátil para el transporte de maquinaria pesada, compuesta por cuello de cisne de hasta 35 toneladas, módulo de 2 ejes, cama extensible de 8 a 13 metros y módulo de 4 ejes con configuración especial de hueco para brazo de excavadora, más 1 módulo de 1 eje, que permite ampliar configuraciones modulares y que también cuenta con hueco para brazo de excavadora.
- **Góndola Goldhofer MPA de 5 ejes:** equipada con tecnología MPA, ofrece un ángulo de dirección de hasta 60° y gran recorrido de suspensión, lo que facilita maniobras en entornos exigentes. Incluye ejes elevables y rampas de alta capacidad, siendo una solución óptima para transporte de maquinaria pesada con requerimientos técnicos avanzados.
- **Combinación modular Goldhofer de 5 líneas (2+3):** formada por módulos THP/SL, es una de las configuraciones más demandadas para cargas pesadas por su flexibilidad y capacidad de adaptación a múltiples escenarios de transporte.

## Mov.- ¿Tendréis un espacio o equipo dedicado a servicio técnico/postventa en la feria?

El stand contará durante toda la feria con la presencia del equipo técnico y comercial de Trainar, ofreciendo asesoramiento especiali-



zado, no solo en la elección y configuración de equipos, sino también en aspectos clave como servicio postventa, mantenimiento, documentación técnica y homologaciones.

Además, habrá ingenieros y especialistas de Goldhofer, proporcionando soporte técnico directo para resolver cualquier consulta en el momento.

## Mov.- ¿Qué pueden esperar los clientes cuando vayan a veros a la feria?

Los visitantes podrán encontrar un espacio enfocado a la experiencia práctica y al asesoramiento técnico, donde podrán:

- Conocer de primera mano las configuraciones, acabados y prestaciones de los equipos Goldhofer para transporte especial.
- Recibir asesoramiento personalizado por parte de técnicos e ingenieros
- Analizar proyectos reales de transporte especial
- Resolver dudas técnicas directamente con especialistas de Trainar y Goldhofer
- Mantener reuniones profesionales previamente concertadas

En definitiva, el stand de Trainar y Goldhofer en Smopyc (Pabellón 1 – Stand A-B / 17-32)

será un punto de encuentro para profesionales del sector donde se combinarán exposición, asesoramiento técnico y análisis de soluciones reales: menos esperas y más soluciones.





holystic  
proáfr.ca

LA MEJOR FORMA DE AYUDAR  
ES AYUDAR A LOS DEMÁS

**¿TE APUNTAS?**



La ONG Holystic ProÁfrica ha comenzado a construir una cuarta pista de baloncesto en Uganda. En concreto, en la escuela de secundaria de Saint Mary's school, cerca de la localidad de Aboke.

Para sufragar todos los gastos de cimentación y construcción, la ONG que promueve el deporte en África entre los más jóvenes como hábito saludable y que hace tratamientos de fisioterapia pediátrica para ayudar a los niños con discapacidad en diferentes puntos de Etiopía, Camerún y Uganda, ha lanzado una campaña de captación de fondos a través de Migranodearena.

**[media@holysticproafrica.org](mailto:media@holysticproafrica.org)**  
**[www.holysticproafrica.org](http://www.holysticproafrica.org)**



# Mycsa expondrá en SMOPYC sus avances en grúas Hiab y Effer

MYCSA acudirá a SMOPYC con una propuesta muy centrada en la evolución tecnológica de sus equipos. La compañía llevará a la feria una selección de equipos HIAB y EFFER para que los visitantes puedan conocer de primera mano las prestaciones y aplicaciones de ambas marcas, además de presentar importantes novedades como la incorporación del sistema SpaceEvo, la electrónica HIAB y la hidráulica Olsberg en la gama Effer, así como la primera grúa totalmente eléctrica de su portfolio.

**Mov.-¿Qué novedades vais a presentar en SMOPYC?**

Este año llevaremos equipos HIAB y EFFER para que los clientes puedan valorar ambas marcas y lo que cada una de ellas puede aportarles.

Como novedades principales que llevaremos a Smopyc, os podemos contar la inclusión del sistema SpaceEvo, la electrónica HIAB y la hidráulica Olsberg, con nuestro distribuidor V200, en toda nuestra gama Effer. Esta principal novedad otorga a la marca una confianza añadida que creemos que será beneficiosa para estandarizar nuestra gama y dar simplicidad y rapidez a la puesta en marcha de nuestros equipos.

Además, llevaremos nuestra solución para grúas eléctricas. Presentaremos allí la primera grúa totalmente eléctrica de nuestro portfolio.

**Mov.- ¿Tendréis un espacio o equipo dedicado a servicio técnico/posventa en la feria?**

Sí claro, tendremos a nuestro equipo de postventa allí. Estarán dando información acerca de nuestros planes de mantenimiento, cursos de operador y extensiones de garantía, además de brindar al cliente una visión de nuestros equipos que les ayudará a aumentar la confianza.

Además, tendremos una consecución de nuestras piezas a lo largo de la historia, donde el cliente podrá disfrutar de la evolución en la fabricación de nuestros productos.

**Mov.- ¿Qué pueden esperar los clientes cuando vayan a veros a la feria?**

Los clientes que se acerquen a nuestro stand

pueden esperar una visión de nuestros equipos más representativos en el sector, además del asesoramiento del mejor equipo comercial y de postventa.

Podrán disfrutar de 800 m<sup>2</sup> preparados para compartir opiniones, ver el progreso de Mycsa en el sector y de toda nuestra gama de productos.

Tendremos una zona para poder mantener reuniones privadas y presentaciones de producto, además de una gran zona de restauración para que nuestros clientes se puedan sentir como en casa.





# Cozamaq expone en SMOPYC el nuevo telescópico Faresin FS6.26

COZAMAQ acudirá a SMOPYC con una de las novedades más destacadas de su oferta en manipulación telescópica: el nuevo Faresin FS6.26, un modelo compacto pensado para trabajar con agilidad en espacios reducidos, pero sin renunciar a prestaciones, confort y eficiencia. La firma aragonesa, distribuidor oficial de marcas como Faresin dentro del sector de maquinaria para construcción y obra pública, aprovechará la feria para mostrar de cerca la evolución de esta nueva generación y mantener el contacto directo con clientes, proveedores y visitantes profesionales. Luis Moliner, gerente de COZAMAQ, nos da a conocer más detalles sobre este lanzamiento y adelanta qué podrán encontrar los visitantes en su paso por la feria.

## Mov.- ¿Qué novedades vais a presentar en SMOPYC?

Vamos a presentar el nuevo manipulador FARESIN FS6.26, el nuevo de la generación FS. En la feria se podrán apreciar de primera mano las diferencias y mejoras que incorpora respecto al modelo anterior. Se trata de un manipulador telescópico de formato compacto, con 2,6 toneladas de capacidad máxima, 5,9 metros de altura de elevación y 3,2 metros de alcance horizontal. Uno de los aspectos más interesantes de este nuevo modelo es precisamente esa combinación entre tamaño reducido y prestaciones. Faresin lo presenta como una máquina pensada para entornos con accesos limitados, con unas dimensiones compactas —1.955 mm de altura, 1.920 mm de anchura y 4.120 mm de longitud— y un radio de giro de 3,25 metros, lo que facilita notablemente las maniobras en obra, naves, zonas logísticas o espacios de trabajo congestionados. A ello se suma la tracción a las cuatro ruedas y la posibilidad de trabajar con tres modos de dirección: 2 ruedas directrices, 4 ruedas directrices y marcha cangrejo.

En el apartado mecánico, el FS6.26 monta un motor Yanmar Stage V de 51,7 kW (69,3 hp) y prescinde del uso de AdBlue. Además, incorpora una transmisión hidrostática con gestión electrónica EcoSmart, tres modos de conducción y una reducción del consumo de combustible de hasta el 30% respecto a la versión anterior, un dato especialmente relevante para usuarios que buscan productividad, pero también contención de costes operativos.

También destaca la atención prestada al puesto del operador. La cabina cuenta con certificación ROPS y FOPS, visión panorámica, pantalla en color de 5 pulgadas con diagnóstico integrado y joystick electro proporcional multifunción. Faresin subraya además que se trata de



una de las cabinas más amplias de su categoría, un punto importante en equipos destinados a jornadas intensivas y a trabajos donde la precisión y la comodidad del operador marcan diferencias.

A nivel hidráulico, el nuevo telescópico dispone de bomba de engranajes de 80 l/min a 210 bar, control simultáneo de movimientos desde joystick y brazo telescópico con función flotante para implementos como barredoras o quitanieves, además de funciones opcionales como la sacudida de cuchara o la suspensión de la pluma. En conjunto, estamos ante una máquina que no solo busca ser compacta, sino también práctica, polivalente y preparada para múltiples aplicaciones reales de trabajo.

## Mov.- ¿Tendréis un espacio o equipo dedicado a servicio técnico/posventa en la feria?

No tendremos un espacio, pero sí que tendremos a parte del equipo para resolver dudas de los visitantes.

## Mov.- ¿Qué pueden esperar los clientes cuando vayan a veros a la feria?

En la feria habrá nuevos productos, promociones y diferentes reuniones con clientes y proveedores.

**COZAMAQ**

MAQUINARIA  
PARA LA CONSTRUCCIÓN

Trabajamos  
con las marcas líderes  
en el sector



Tel: 976 10 81 79 • [comercial@cozamaq.com](mailto:comercial@cozamaq.com) • [www.cozamaq.com](http://www.cozamaq.com)

Polígono Industrial Malpica-Alfindén, Calle G, 44, 50171 La Puebla de Alfindén, Zaragoza.

# Agrimac presenta su carretilla elevadora todoterreno 100 % eléctrica, Agrimac TE17 en SMOPYC

Como principal novedad, la compañía presentará la nueva carretilla eléctrica de la gama, la TE17, con la que ha participado en el “Concurso de Novedades Técnicas” de SMOPYC. Asimismo, expondrá los modelos presentados en la anterior edición, que han experimentado una notable evolución en aspectos técnicos, de seguridad y ergonómicos desde entonces.

La AGRIMAC TE17 es una carretilla elevadora todoterreno 100 % eléctrica, con una capacidad de carga de 1.700 kg, diseñada para trabajos intensivos en entornos exigentes donde la maniobrabilidad, la fiabilidad y la sostenibilidad son factores críticos.

Combina el concepto EasyAccess Design, que facilita las labores de diagnóstico y mantenimiento de la máquina al ser una cabina totalmente abatible, con la tracción 4x4 y una gran altura al suelo, características de las carretillas todoterreno AGRIMAC, añadiendo un sistema de propulsión eléctrica de alto rendimiento, eliminando por completo las emisiones y reduciendo de forma significativa los costes de uso y mantenimiento.

Su anchura compacta de solo 1.352 mm, su radio de giro reducido y su capacidad para trabajar en pendientes de hasta 20 % la convierten en una solución única para obras, agricultura y eventos.

## PRINCIPIO DE FUNCIONAMIENTO

La TE17 funciona mediante un sistema de propulsión eléctrica alimentado por una ba-



tería de 100 V / 300 Ah, que suministra energía a un motor eléctrico de 23 kW. Este motor acciona un sistema hidráulico de alta eficiencia basado en:

- Bomba Linde de desplazamiento variable
- Motores a rueda Poclairn.

La transmisión es hidrostática, con tracción 4x4 permanente, lo que garantiza un reparto óptimo del par en función de las condiciones del terreno. El sistema prioriza la motricidad y la estabilidad, incluso sobre superficies irregulares o pendientes pronunciadas.

## VENTAJAS ECONÓMICAS (AHORRO PARA EL PROPIETARIO)

La innovación de la TE17 se traduce directamente en un menor coste total de propiedad (TCO) frente a carretillas todoterreno diésel equivalentes:

### 1. Ahorro energético

- El coste de la energía eléctrica es sensiblemente inferior al del gasóleo.
- Mayor eficiencia energética al eliminar pérdidas asociadas a motores térmicos.

### 2. Reducción de mantenimiento

- Eliminación de elementos como motor térmico, filtros de combustible, aceite de motor, sistema de escape o tratamiento de emisiones.
- Menor desgaste mecánico gracias a la transmisión eléctrica e hidrostática.

### 3. Mayor disponibilidad

- Sistema plug-and-play de recarga rápida que reduce tiempos de parada.



#### 4. Acceso a nuevos entornos de trabajo

- Posibilidad de trabajar en espacios cerrados o zonas con restricciones medioambientales.
- Reducción de costes indirectos asociados a permisos, horarios o limitaciones acústicas.

#### 5. Funcionamiento

El funcionamiento de la TE17 es sencillo e intuitivo:

1. Arranque inmediato, sin tiempos de calentamiento.
2. Control preciso de la velocidad y la tracción hasta 20 km/h.
3. Elevación y manipulación de cargas mediante mástiles dúplex o tríplex, adaptables a distintas alturas de trabajo.
4. Sistema de frenado integral:
  - Frenado hidrostático en las cuatro ruedas
  - Frenos de disco delanteros
  - Freno de parking automático a las ruedas delanteras

Todo el conjunto está diseñado para ofrecer seguridad, suavidad de manejo y máxima productividad.

#### 6. Utilización

La AGRIMAC TE17 está concebida como una máquina polivalente, adecuada para múltiples sectores:

- Construcción: obras urbanas, interiores, zonas sensibles al ruido y emisiones.
- Agricultura y fruticultura: huertos, invernaderos, caminos estrechos y terrenos blandos.

- Eventos y festivales: montaje de estructuras, escenarios y logística en espacios temporales.
- Industria y logística exterior: manipulación de materiales en patios y áreas abiertas con falta de asfaltado o uno defectuoso.

Su diseño compacto y su elevada maniobrabilidad permiten operar donde otras carretillas todoterreno no pueden acceder.

#### 7. Sostenibilidad

La TE17 representa un avance claro hacia una maquinaria más sostenible:

- Cero emisiones locales, contribuyendo a la mejora de la calidad del aire.
- Reducción drástica del ruido, mejorando el entorno de trabajo y la aceptación social.
- Menor huella de carbono durante su vida útil gracias a:
  - Mayor eficiencia energética
  - Menor consumo de consumibles
  - Larga vida útil de los componentes eléctricos

Además, la electrificación permite a las empresas alinearse con normativas medioambientales cada vez más exigentes y con sus propios objetivos de sostenibilidad y responsabilidad social.

#### 8. Carácter innovador

La innovación de la AGRIMAC TE17 no reside únicamente en ser eléctrica, sino en integrar la electrificación en una auténtica carretilla todoterreno, sin comprometer prestaciones, fiabilidad ni capacidad de trabajo.

Supone un paso decisivo en la transición energética del sector de la manutención todoterreno, ofreciendo una alternativa real, eficiente y rentable a las soluciones tradicionales con motor térmico.

#### 9. Personalización avanzada y adaptación al entorno de trabajo

La AGRIMAC TE17 incorpora un concepto de diseño modular que permite adaptar la máquina a las necesidades operativas específicas de cada cliente y sector, reforzando su carácter innovador y su versatilidad.

##### CABINAS ESPECIALIZADAS SEGÚN APLICACIÓN

La TE17 puede configurarse con distintos tipos de cabina, diseñados para optimizar el trabajo en entornos muy concretos:

- Cabina tipo "buggie" de altura reducida, con una altura total inferior a 2 metros, que permite el acceso a garajes, parkings, naves industriales y espacios con gálibos limitados, manteniendo la protección del operador sin sacrificar maniobrabilidad ni visibilidad.
- Cabina frutera en forma de "Λ" especialmente desarrollada para vergeles, fruticultura y plantaciones intensivas, donde la geometría inclinada facilita el paso entre ramas, reduce daños en cultivos y mejora la ergonomía del operador durante trabajos prolongados en entornos vegetales densos.

Esta capacidad de personalización permite que una misma plataforma técnica se adapte a usos muy distintos, reduciendo la necesidad de maquinaria específica y mejorando la rentabilidad de la inversión.



# Cintermaq refuerza su apuesta por la innovación, la electrificación y el servicio integral en SMOPYC

Cintermaq acudirá a SMOPYC con una amplia batería de novedades centradas en la eficiencia, la sostenibilidad y la productividad en obra. La compañía presentará nuevas gamas de maquinaria eléctrica, soluciones de acceso en altura y equipos diseñados para responder a las necesidades reales de sus clientes, reforzando además uno de sus grandes pilares estratégicos: el servicio técnico y la disponibilidad de repuestos. A continuación, nos detallan las principales incorporaciones que podrán verse en su stand y qué pueden esperar los visitantes de su participación en la feria.

## Mov.-¿Qué novedades vais a presentar en SMOPYC?

En primer lugar, presentaremos la gama de mini dumper eléctrico Twinca, un producto fabricado en Dinamarca con una gama completa y altísima calidad, la gama se compone de cuatro modelos de 500 kg. de capacidad, uno de descarga frontal y otro de alta descarga a 1380 cm. con ancho estándar 80 cm., otros dos también de 500 kg de descarga frontal y descarga elevada a 1380 cm. en formato Slim con solo 75 cm de ancho, ideal para pasar por puertas peatonales. La gama se completa con dos modelos de 800 kg de capacidad con descarga frontal y descarga elevada a 1380 cm con una anchura e 90 cm. Como características destacables es la autonomía de 8 horas reales de trabajo, doble velocidad de translación y distribuidor hidráulico de funciones combinadas que te permite hacer dos movimientos a la vez aumentando su productividad.

También presentamos la gama de elevadores personales de baja altura AXOLIFT, una solución económica y segura para el acceso de personas a trabajos en altura de hasta 5 mt. la gama se compone de dos modelos completamente manuales tanto en translación como en elevación en formato mástil vertical y tres modelos eléctricos uno en formato mástil vertical con 5 mt de trabajo, translación y elevación eléctrica, y dos modelos en formato tijera de 5 mt, uno con tracción manual y elevación eléctrica y otro completamente eléctrico en tracción y elevación.



Presentamos también la nueva gama de plataformas elevadoras de ALMAC, con sus nuevos modelos de ruedas versión articuladas eléctricas de 15 y 17 mt. sin duda un producto que no dejara indiferente a nadie por su calidad y su robustez de construcción. Así mismo expondremos la nueva gama de plataformas de araña que van desde los 15 mt hasta los 24 mt. También tenemos este año la nueva plataforma de brazo telescópico de orugas autonivelante de 18 mt. diésel de última generación que es tope de la gama. Presentamos una hormigonera de 140 litros silenciosa de la marca POLIERI que viene a llenar un hueco que había en nuestra gama que nuestros clientes nos demandaban.

## Mov.- ¿Tendréis un espacio o equipo dedicado a servicio técnico/posventa en la feria? (Sí/No + cómo lo plantearéis).

Sí, nuestro servicio técnico estará presente en los dos stands para resolver las consultas y fortalecer la imagen de servicio que nos caracteriza, así mismo tendremos personal de repuestos ya que estos dos pilares son uno de los motores de la empresa. Tendremos expuestos recambios y consumibles como parte de nuestro catálogo de productos.

## Mov.- ¿Qué pueden esperar los clientes cuando vayan a veros a la feria? (demos, asesoramiento, promociones, presentaciones, reuniones, etc.).

Ante todo, lo que van a encontrar los clientes que se acerquen a visitarnos es toda la gama de productos que comercializamos, con máquinas en el stand para que puedan verlas y tocarlas, por supuesto asesoramiento profesional de todos los productos y la posibilidad de hacerles demostraciones de producto tanto en la feria (depende del tipo de máquina), como posteriormente, ya que contamos con un sistema de demostraciones a domicilio donde podemos mostrar todo el potencial de nuestras máquinas.



# La fábrica de LGMG en México culmina con éxito la producción de equipos conformes con la normativa CE

Recientemente, varios modelos clave de la serie certificada CE de LGMG —la plataforma articulada diésel AR14J-2 y la plataforma articulada eléctrica A13JE-2— han salido con éxito de la línea de producción de la planta de México. Tras superar rigurosas pruebas, ambos modelos han demostrado un rendimiento sobresaliente en estabilidad, precisión de control y eficiencia energética, cumpliendo los requisitos de acceso a los mercados internacionales de alta gama y obteniendo la certificación CE y otras acreditaciones de referencia, lo que les permite responder plenamente a las exigencias de los clientes globales en el segmento de plataformas aéreas.

Este hito no solo representa la salida al mercado de nuevos productos, sino también un avance importante en la optimización de la estructura productiva global de la compañía y en el desarrollo de sus capacidades de fabricación en el extranjero, aportando un nuevo impulso a su expansión internacional.

## FABRICACIÓN INTELIGENTE Y SINERGIA GLOBAL

Como uno de los pilares de la estrategia internacional de LGMG, la planta de México ha implantado plenamente líneas de producción inteligentes y sistemas de gestión digital. Desde el mecanizado de precisión hasta el montaje final y la puesta en marcha, cada proceso es trazable y controlable.

La salida de estos dos modelos confirma además el grado de madurez alcanzado por el sistema de “fabricación global, entrega local” de LGMG, al tiempo que pone de relieve la eficacia de la colaboración entre equipos multiculturales.

## IMPULSADO POR LA TECNOLOGÍA, RESPALDADO POR LA CALIDAD

Como modelos representativos de la serie conforme con la normativa CE, el AR14J-2 y el A13JE-2 incorporan múltiples tecnologías innovadoras.



El AR14J-2 ofrece una altura máxima de trabajo de 14 metros, un control preciso y una excelente capacidad de adaptación a espacios reducidos. Equipado con un sistema de control inteligente, mejora de forma significativa la seguridad y la eficiencia operativa.

Por su parte, el A13JE-2 incorpora un sistema de propulsión totalmente eléctrico, con cero emisiones y bajo nivel de ruido, una altura máxima de trabajo de 13 metros y una gran autonomía. Está especialmente indicado para aplicaciones como mantenimiento de edificios, almacenaje y logística, así como montaje

en recintos, en línea con la creciente tendencia hacia una construcción más sostenible.

## PROBADO POR LOS CLIENTES, VALIDADO EN LA PRÁCTICA

Representantes de clientes europeos visitaron la planta de México para realizar pruebas in situ de los nuevos modelos AR14J-2 y A13JE-2 recién producidos. Se llevaron a cabo evaluaciones completas en múltiples escenarios, centradas en la suavidad de arranque, la precisión en operación en altura, el consumo energético y la interacción hombre-máquina.

Ambos modelos obtuvieron un reconocimiento unánime por parte de los clientes gracias a sus excelentes prestaciones y a su diseño orientado al usuario.

La salida con éxito de esta serie conforme con la normativa CE supone un nuevo hito relevante dentro de la estrategia de globalización de LGMG.

De cara al futuro, la compañía continuará profundizando en su red global de fabricación, apoyándose en bases productivas en el extranjero como la planta de México para reforzar la transferencia tecnológica y las operaciones localizadas. Con productos de mayor calidad y una capacidad de entrega más ágil, LGMG reafirma así su compromiso de dar servicio a clientes de todo el mundo y contribuir al desarrollo de la industria global de plataformas aéreas.



# DIRECTORIO DE FIRMAS

## GRÚAS

Vivir el progreso

**LIEBHERR**

Grúas móviles y sobre orugas




## ALQUILER Y VENTA DE EQUIPOS

**Cruz Araba**

MAQUINARIA DE ELEVACIÓN  
ALQUILER, VENTA,  
MANTENIMIENTO  
Y FORMACIÓN

- PLATAFORMAS ELEVADORAS
- CARRETTILLAS ELEVADORAS
- ELEVADORES DE CARGA
- FREGADORAS INDUSTRIALES

+25 años de experiencia Cruz Araba



Pol. Industrial de Betoño. C/ Concejo 11 · Vitoria-Gasteiz 01013 · ÁLAVA (PAÍS VASCO)  
+34 945 28 25 03 606 41 31 97 administracion@cruzaraba.es [www.cruzaraba.es](http://www.cruzaraba.es)

## PLATAFORMAS ELEVADORAS

**SOCAGE**  
TU MARCA DE ALTURA



**SOCAGE IBÉRICA, S.L.**  
P. I. El Oliveral. Fase II. C/ J, 18  
46190 Riba - Roja (Valencia)  
Tel. 918 753 883

**EASYLIFT®**  
AERIAL PLATFORMS

WELCOME TO OUR  
SIMPLE INSIDE™ WORLD



PLATAFORMAS DE ARAÑA  
DESDE 13 HASTA 53 M

easy-lift.com

## SEGUROS MAQUINARIA

**ALKORA**  
GRUPO VERSPIEREN

Empresa especialista en gestión  
de programas de seguro y gerencia de riesgos  
para empresas y maquinaria.



Avda. de Brasil, 4 - 28020 Madrid  
Tel.: 914 174 850  
[alkoramad@alkora.es](mailto:alkoramad@alkora.es) - [www.alkora.es](http://www.alkora.es)

## TRANSPORTES

**NOOTEBOOM**  
SPECIAL TRAILERS SINCE 1881

**SPECIAL TRAILERS  
THAT GET YOU THERE**



Nootboom Ibérica - M +34 659 699004 - E [iberica@nootboom.com](mailto:iberica@nootboom.com)  
[WWW.NOOTEBOOM.COM](http://WWW.NOOTEBOOM.COM)

## ALQUILER EQUIPOS

UNA  
SOLUCIÓN  
PARA CADA  
PROFESIONAL

Alquila online en [alquiler.loxamhune.com](http://alquiler.loxamhune.com)



**LOXAM**

CONSTRUCCIÓN | REFORMAS | JARDINERÍA | CARPINTERÍA | LIMPIEZA

**JOIN US  
IN MAASTRICHT**



**ire** 2026  
International Rental Exhibition

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

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

**IRE** 2026  
MAASTRICHT  
2 - 4 JUNE

**THE LARGEST DEDICATED  
ACCESS SHOW IN EUROPE**



[apexshow.com](http://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:





# UNA SOLUCIÓN PARA CADA PROFESIONAL

Alquila online en [alquiler.loxamhune.com](https://alquiler.loxamhune.com)



 **LOXAM**

CONSTRUCCIÓN | REFORMAS | JARDINERÍA | CARPINTERÍA | LIMPIEZA