movicarga
MOVIMIENTO DE CARGAS
www.movicarga.com
AÑO LII - Nº 610
Mayo 2026


# LGMG Pensando en global Actuando en local

NÚMERO DE STAND 410/420

APEX 2026 MAASTRICHT 2 - 4 JUNE

## Descubre el AR14J-2 y A13JE-2 Fabricados en Mexico en APEX Maastricht

CE DE CONFORMIDAD A LA NORMATIVA CE

LGMG

www.lgmglifts.com

LGMG Europe B.V.
Dirección: Donker Duyvisweg 301, 3316 BL Dordrecht, Países Bajos
Correo electrónico: sales@lgmgeurope.com Tel: +31 850 642 777

PEM 2026 MADRID PREMIOS ELEVACION MOVICARGA

24 Septiembre de 2026

movicarga

# SAVE *the* DATE

# 24/09/2026

# Sumario

**LGMG Europe B.V.**
Donker Duyvisweg 301
3316 BL Dordrecht
The Netherlands
www.lgmglifts.com
Tel. 31(0)850642777
Email: sales@lgmgeurope.com

**4** Editorial
**8** Entrevista a Verania Costa, Directora de LGMG para Sur de Europa
**14** La grúa Liebherr MK 88 se consolida en el mercado ibérico como un modelo líder, por su fiabilidad a largo plazo
**16** Grúas Lozano, S.A. incorpora una Palfinger PK 48.002 TEC 7 para ampliar sus soluciones de elevación
**18** Alberto Piñeiro Lift resuelve una maniobra compleja con tecnología Ruthmann
**20** Liebherr gana el premio ESTA en las categorías de 'Seguridad' y 'Formación'
**22** Talleres y Grúas Estación amplía su flota con dos grúas todo terreno Tadano
**24** JLG Ibérica celebra sus 25 años en España rodeada de clientes y amigos
**34** Entrevista a Jesús Heredero, Responsable de Servicio Postventa Tadano España / Portugal
**38** Talauto V.I refuerza su capacidad operativa con la nueva Palfinger PK 480 TEC
**40** Transgrúas Cial presenta la nueva gama Essential de Cela Industry en la Convención ANAPAT 2026
**41** Nuevo informe de JLG sobre sistemas de trabajo autónomos
**42** Samuel Ortí renueva su cargo como presidente de AGRUCOVAL por cuatro años más
**44** Entrevista a Juan Mari Arroitaonandia
**46** Loxam lanza un nuevo canal digital para la reserva online de sus cursos de formación
**48** Windauto Transports incorpora una Palfinger PK 27002 SH para impulsar sus operaciones en Baleares
**49** Loxam refuerza su presencia en Valencia con una nueva sede en Sagunto
**50** Taylor made by JMG Cranes: escuchar al cliente incluso antes de diseñar
**52** Entrevista a Uwe Strotmann, Director Comercial (CCO) – TIME EUROPE RUTHMANN
**56** Las pilotadoras de rotación Liebherr LB 45 y LB 36 de Cimentalia ejecutan la cimentación del puente que unirá Oporto con Vilanova de Gaia
**57** Ton Klijn, director de ESTA se jubila a finales de junio
**58** Fallece Rafael García (Iron Trade Machine), referente del sector en Galicia

**60 ESPECIAL FERIAS: SMOPYC 2026**

**158** Liebherr mantiene una evolución estable en el ejercicio 2025
**160** Cuando el activo está en movimiento, la gestión no puede quedarse quieta, por Arbentia
**162** Loxam refuerza su liderazgo con la adquisición de la empresa Marzabú Hnos. S.L.
**163** Maxber Group avanza en su proceso de transformación digital junto a Arbentia para acompañar su crecimiento nacional
**164** Kiloutou duplica su facturación en cinco años y roza los 1.300 millones de euros
Palfinger AG inicia 2026 con crecimiento rentable
**165** Haulotte registra ventas de 121 millones de euros en el primer trimestre de 2026
Vigo acogerá la XLV Asamblea General de ANAGRUAL 2026: un evento clave para el sector del alquiler de grúas

**166 IV TORNEO DE PÁDEL DE MOVICARGA**

**172** Cambio de dirección en Manitou Group tras un trimestre de buenos resultados
**174** Holystic ProÁfrica organiza en Madrid su cena benéfica llena de solidaridad

**206** Directorio de Firmas

**Edita:** TOTAL LIFTING, S.L. - **Fundador:** Luis García Sánchez - **Directora y Publicidad:** Macarena G. Oliver: macarenagarcia@movicarga.com **Administración y Suscripciones:** Encarnación Ramírez: administracion@movicarga.com - **Dirección, Administración y Publicidad:** Apdo. de Correos 39. 28860 Paracuellos de Jarama (Madrid). - Tel. 91 673 58 12. En Gran Bretaña: Beere Hobson Midlans - 34 Warwick Road - Kenilworth - Warwickshire CV81HE. Tel. (0926) 512424 Fax. (0926) 512948 - Imprime: PRINTIFY - Fuenlabrada (Madrid) - Depósito Legal: M-36867-1973

**Movicarga no se hace responsable de las opiniones y comentarios realizados por las personas entrevistadas.**

# Editorial

**Macarena García Oliver. Directora Movicarga. macarenagarcia@movicarga.com**

# Un país sin presupuestos, es una empresa sin dirección

España vive instalada en una situación que, si la trasladáramos al mundo de la empresa, sería sencillamente inaceptable, vamos peli de ciencia ficción. Imaginaos, por un momento, una empresa sin presupuesto, sin hoja de ruta, sin previsión clara de ingresos y gastos, sin objetivos aprobados y que funciona año tras año a base de parches. Y con escándalos diarios sobre el CEO, la mujer del CEO, el subdirector, el otro director, y que todos fuesen unos "supuestos" corruptos que campasen a sus anchas en la empresa y se llenasen los bolsillos llenos de forma no muy legal a costa de los trabajadores. ¿Cuánto duraría esa empresa? Muy poco. Pues eso es, precisamente, lo que está ocurriendo en nuestro país.

El Gobierno sigue sin presentar unos nuevos Presupuestos Generales del Estado, pese a que la Constitución establece que deben remitirse al Congreso al menos tres meses antes de que expiren los del año anterior. Y, si no se aprueban, se prorrogan automáticamente. Eso es lo que tenemos: prórroga sobre prórroga y un país funcionando con cuentas que vienen de 2023. ¿¿¿Holaaaaaa???? 2023, que se dice pronto.

La excusa ahora es la incertidumbre económica y geopolítica. Que si el mundo está complicado, que si el contexto internacional, que si no es el momento. El ministro Félix Bolaños ha insistido en que existe voluntad de aprobar unos presupuestos, pero también ha reconocido que "ahora no es el momento" por esa incertidumbre. ¿Pero qué incertidumbre a nivel mundial titiritero?

Porque Ucrania, que está en guerra, aprobó su presupuesto estatal para 2026 el 3 de diciembre de 2025. Un país invadido, con necesidades militares inmensas, con dependencia de ayuda exterior y con una situación infinitamente más grave que la española, ha sido capaz de sacar adelante sus cuentas.

Que yo sepa la que está en guerra es Ucrania y no España. Sin pestañear, el sociata de turno, suelta la parrafada, se queda tan a gusto, y luego debe irse a su despacho con sus colegas los perroflautas y descojonarse de todos los españoles que tragamos con todo.

Mientras tanto, se sigue con el relato, el postureo y la rueda política de siempre.

Dando papeles a cambio de votos y metiendo cada vez más gente para que les mantengamos los 4 mindunguis que aportamos al IRPF.

El problema no es solo técnico. Es moral, empresarial y de gestión. España no puede funcionar como si el presupuesto fuera un trámite molesto. Para las empresas, los autónomos, los alquiladores, los fabricantes, los distribuidores, los talleres y todos los que levantan la persiana cada mañana, las cuentas importan. Importa saber hacia dónde va el país. Importa saber qué inversiones se van a realizar, qué impuestos se pagarán, qué infraestructuras se priorizarán, qué ayudas se mantendrán y qué nuevas cargas vendrán sobre quienes producen.

He vuelto a pedir hora en la seguridad social para que me vean la rodilla. No sé ni para qué, creo que por probar. Enero del 27 ha sido la respuesta. Digo yo que los que cotizamos deberíamos tener algo de prioridad a la hora de ir al médico, más que nada, porque somos los que mantenemos a todos los de la paguita, que cada año son más. Como nosotros fallemos, a ver qué hace Perro Sánchez. Aunque este personaje es profesional en crear cortinas de humo que mantengan a los españoles entreteniditos.

En cualquier empresa seria y con prestigio, un directivo que pretendiera gestionar sin presupuesto perdería la confianza del consejo, de los bancos, de los proveedores y de los empleados. Pero en política parece que todo vale. Se puede gobernar sin cuentas nuevas, sin mayoría suficiente, sin rumbo claro y, aun así, salir a explicar que todo va fenomenal.

Va bien una parte del país porque hay empresas trabajando muchísimo. Porque hay gente que se deja la piel cada día, porque hay iniciativa privada que sigue apostando por España, porque hay emprendedores que quieren cumplir sus sueños. Porque hay sectores que siguen tirando del carro. Porque la maquinaria no se para, porque la construcción aguanta, porque la industria pelea, porque los empresarios hacen encaje de bolillos para pagar nóminas, impuestos, seguros, financiación, combustible, recambios y cuotas. Pero cuidado: que haya trabajo no significa que haya buena gestión pública.

España no avanza gracias al Gobierno. España avanza a pesar del Gobierno.

La realidad es que los empresarios estamos sosteniendo un edificio político lleno de grietas, de termitas y de cucarachas. Y los castillos de arena, por muy bonitos que parezcan desde lejos, se deshacen en cuanto llega la primera ola fuerte.

Lo más preocupante es la falta de respeto al contribuyente. Al que paga. Al que cumple. Al que no puede permitirse decirle a Hacienda que este trimestre "no es el momento". Al empresario no le aceptan excusas geopolíticas para retrasar impuestos. Al autónomo no le permiten gobernar su negocio con cuentas de hace tres años. A una empresa no le financian un plan de crecimiento si no presenta números, previsiones y responsabilidad.

Pero el Gobierno sí pretende que aceptemos como normal lo que en cualquier consejo de administración sería motivo de cese fulminante.

Un país serio necesita presupuestos. Necesita estabilidad. Necesita credibilidad. Necesita menos propaganda y más gestión. Menos vídeos de Instagram de su presidente haciendo el bobo, menos titulares, menos discursos calculados y más respeto por quienes trabajan.

Porque España no es un plató. España no es una campaña permanente. España no es una bicicleta, una foto o un mensaje en redes. España son miles de empresas que cada día se juegan su patrimonio, su tiempo y su futuro.

Y esas empresas merecen un Gobierno que actúe con la misma responsabilidad que se exige a cualquiera de ellas.

Sin presupuestos no hay proyecto. Sin proyecto no hay confianza. Y sin confianza, tarde o temprano, la economía lo acaba pagando.

Váyase Sr. Sánchez, pero váyase con una responsabilidad penal de lo que deje detrás. Y por Dios, llévese con usted a toda la calaña de titiriteros que nos ha metido con calzador en cualquier puesto de responsabilidad y que sólo han venido a calentar la silla y su bolsillo.

FUERZA Y HONOR AHORA Y SIEMPRE.

ROXU GRUPO

gruporoxu.com

985 79 36 36

# ABIERTO EL PLAZO

## PARA PRESENTAR CANDIDATURAS Y MANIOBRAS A LOS PREMIOS MOVICARGA

## HASTA EL 26 DE JUNIO

Las empresas podrán enviar sus propuestas hasta el **26 de junio** a través de email o WeTransfer.

Movicarga abre oficialmente el plazo para la presentación de candidaturas y maniobras para una nueva edición de los **Premios Movicarga**, el gran encuentro del sector de la elevación, las grúas, las plataformas aéreas, los manipuladores telescópicos y el transporte especial. Se celebrarán el 24 de septiembre en Casa de Mónico en Madrid.

Las empresas interesadas en participar podrán presentar sus productos, soluciones tecnológicas o maniobras **hasta el próximo 26 de junio**. Para ello, deberán enviar un documento en Word con la información correspondiente, acompañado de fotografías y vídeos, a través de email o WeTransfer a las siguientes direcciones:

**macarenagarcia@movicarga.com**
**administracion@movicarga.com**

PEM 2026 MADRID PREMIOS ELEVACION MOVICARGA
24 Septiembre de 2026

MOVICARGA

PEM 2026 MADRID PREMIOS ELEVACIÓN MOVICARGA
24 Septiembre de 2026

MOVICARGA

## CATEGORÍAS DE PRODUCTO

- Mejor Producto del Año en Plataformas sobre Camión
- Mejor Producto del Año en Plataformas sobre Orugas
- Mejor Producto del Año en Plataformas de Brazo
- Mejor Producto del Año en Tijeras y/o Mástiles
- Mejor Producto del Año en Low Level Access
- Mejor Producto del Año en Manipuladores Telescópicos
- Mejor Producto del Año en Minigrúas
- Mejor Producto del Año en Grúa Hidráulica Articulada
- Mejor Producto del Año en Grúa Móvil
- Digitalización y Sistemas, incluyendo tecnología aplicada a grúas, plataformas, manipuladores telescópicos, repuestos, programas, software, soluciones digitales, etc.

## CATEGORÍAS DE MANIOBRAS DE GRÚAS

- Maniobra con grúas móviles de menos de 100 t
- Maniobra con grúas móviles de más de 100 t
- Maniobra con grúas de más de 300 t
- Maniobra con grúa móvil de construcción
- Maniobra con grúa hidráulica articulada
- Maniobra con minigrúas / pick & carry
- Maniobra de transporte

Los **Premios Movicarga** se han consolidado como una cita de referencia para reconocer la innovación, la seguridad, la capacidad técnica y el trabajo de las empresas que impulsan el sector. Cada edición reúne a fabricantes, distribuidores, alquiladores, gruistas, transportistas y profesionales de toda la industria, convirtiéndose en un punto de encuentro clave para poner en valor los avances y proyectos más destacados del año.

Desde Movicarga animamos a todas las empresas a presentar sus candidaturas y maniobras, y a compartir aquellos productos, soluciones y trabajos que representen un verdadero ejemplo de innovación, excelencia y profesionalidad dentro del sector.

# Entrevista

## VERANIA COSTA

Directora de LGMG para Sur de Europa

**Verania Costa impulsa el crecimiento de LGMG en España con cercanía, servicio y una estrategia cada vez más sólida. Hablar con Verania Costa es hablar de una forma muy personal de entender el mercado: con cercanía, trabajo constante y una relación muy cuidada con los clientes. Al frente de LGMG para el Sur de Europa, Verania está desempeñando un papel clave en el crecimiento de la marca en España, donde la compañía vive un momento especialmente positivo. Muy querida por sus clientes y reconocida por su implicación diaria, afronta 2026 con una visión clara: seguir consolidando a LGMG como uno de los actores principales del mercado de la elevación, apoyándose en producto, servicio, red y confianza.**

**MOV.- Verania, para empezar, ¿qué balance haces de cómo está yendo 2026 para LGMG en España hasta este momento?**
El balance de 2026 no puede ser más positivo. Desde LGMG destacamos la confianza del cliente como principal motor de crecimiento y situamos a la península ibérica como referencia interna dentro del grupo. España no sólo crece: marca tendencia. El llamado "fenómeno ibérico" también se refleja en el sector de la elevación.

**MOV.- ¿Con qué sensaciones habéis arrancado el año a nivel de actividad, demanda y ritmo de mercado?**
Pese al contexto macroeconómico, LGMG ha iniciado el ejercicio con más actividad de la esperada. Ni los costes energéticos ni las tensiones de suministro han impactado, por ahora, en la demanda. La previsión es mantener esta estabilidad durante el primer semestre.

**MOV.- Desde vuestra posición, ¿qué os preocupa más hoy: la presión en precios, la competencia, la financiación, los plazos o la prudencia inversora de los clientes?**
"Más que preocuparnos, nos ocupamos"

Nos centramos en lo que podemos controlar. La clave es la adaptación. La competencia es positiva: cuando el mercado se mueve, todos tenemos oportunidades.

En cuanto a financiación o plazos, en el caso de LGMG tienen un peso más secundario: somos ágiles y ofrecemos soluciones adaptadas.

**LA CLAVE ES LA ADAPTACIÓN. LA COMPETENCIA ES POSITIVA: CUANDO EL MERCADO SE MUEVE, TODOS TENEMOS OPORTUNIDADES.**

## SMOPYC NOS DEJÓ UN EXCELENTE SABOR DE BOCA: ILUSIÓN, SATISFACCIÓN POR EL TRABAJO REALIZADO Y UNA LISTA MUY INTERESANTE DE POTENCIALES CLIENTES.

## ESPAÑA NO SOLO CRECE: MARCA TENDENCIA. EL FENÓMENO IBÉRICO TAMBIÉN SE REFLEJA EN EL SECTOR DE LA ELEVACIÓN.

**MOV.- ¿Dónde estáis viendo más movimiento este año: en plataformas, en carretillas, en telescópicos o en servicio y posventa?**
El mercado sigue mostrando un fuerte dinamismo en carretillas y manipuladores diésel. En paralelo, crece la exigencia en servicio postventa, una de las áreas donde LGMG está reforzando estructura con una visión a largo plazo.

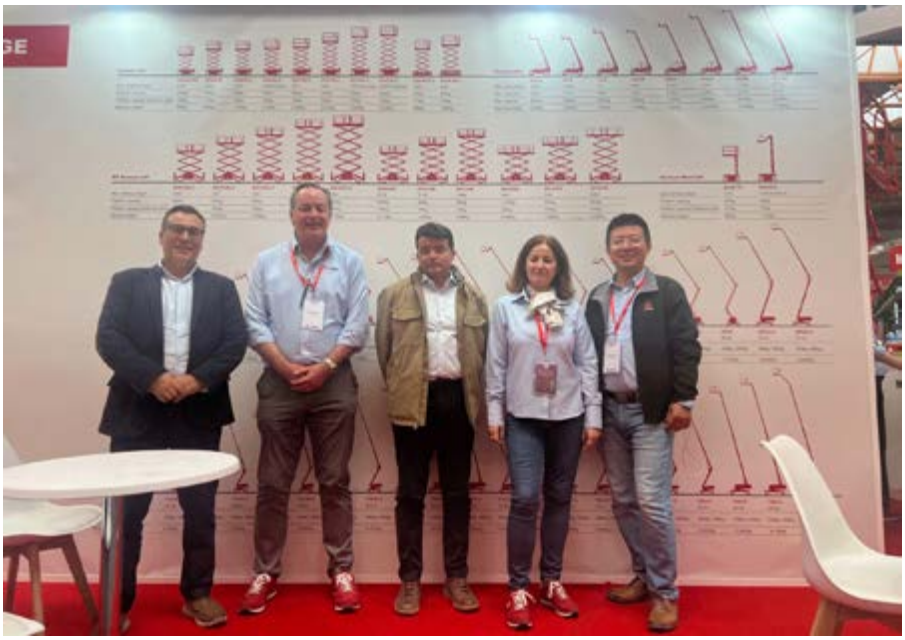
**MOV.- Verania, ¿qué expectativas realistas os marcáis para el conjunto de 2026 en España?**
Con una cartera de pedidos prácticamente ejecutada con respecto a los objetivos marcados inicialmente, la compañía encara 2026 con una base sólida. Aun así, el mensaje interno es claro: cero complacencia. El objetivo es seguir creciendo sin dar nada por hecho.

**MOV.- A SMOPYC 2026 habéis llevado una propuesta muy amplia, con plataformas, equipos compactos de acceso y soluciones de manutención, además de un stand preparado para reuniones y presentaciones. ¿Qué balance hacéis de vuestra participación en feria?**
Muy positiva. Sin duda volveremos en 2029. Aprovecho para abrir un pequeño debate sobre la idoneidad del sábado, dado el perfil del visitante ese día. Nos preocupó especialmente la seguridad y la actitud de algunos asistentes. SMOPYC no es un parque de atracciones, y las máquinas no son elementos de ocio. Fue una jornada exigente en ese sentido.

**MOV.- Nosotros vimos vuestro stand con muchísimo movimiento. ¿Qué tipo de visitante os habéis encontrado este año y qué os ha pedido más?**
Un perfil muy completo: del alquilador al usuario final.

Desde grandes alquiladores hasta empresas locales, industria, técnicos y proveedores. Un reflejo real del mercado.

## MÁS QUE PREOCUPARNOS, NOS OCUPAMOS.



**MOV.- ¿Qué os ha dejado SMOPYC en términos de contactos, negocio potencial y percepción de marca?**
Un excelente sabor de boca. Nos llevamos ilusión, satisfacción por el trabajo realizado y una lista muy interesante de potenciales clientes a los que visitaremos en breve.

**MOV.- Verania, después de la feria, ¿con qué mensaje te gustaría que se quedara el mercado sobre LGMG?**
Agradecimiento, como siempre, por elegirnos, considerarnos e incluso cuestionarnos. Y también confianza, coherencia, trabajo en equipo, responsabilidad y servicio.

**MOV.- En plataformas, una de las protagonistas ha sido la A16JE-2, una articulada eléctrica de 18 metros. ¿Qué viene a aportar este modelo al mercado español y qué hueco cubre dentro de vuestra gama?**
A16JE-2: electrificación en el segmento clave. LGMG apuesta por cubrir el salto entre 14 y 22 metros con una articulada eléctrica de 18 m que responde a una demanda clara del mercado.

**MOV.- ¿Cuáles dirías que son las principales ventajas técnicas de la A16JE-2 para un alquilador o un usuario final que busque electrificación sin renunciar a productividad?**

## EL OBJETIVO ES SEGUIR CRECIENDO SIN DAR NADA POR HECHO.

Claves del modelo:
- Electrificación sin emisiones ni ruido
- Autonomía adaptada a jornada real
- Movimientos precisos y operativa fluida
- Bajo mantenimiento

Un equipo diseñado tanto para alquiler como para usuario final, donde la eficiencia operativa marca la diferencia.

**MOV.- También habéis mostrado la nueva generación de tijeras eléctricas Serie-2, con modelos como la S0607E-2, la S1008E-2 y la S1413E-2. ¿Qué salto supone esta serie frente a la gama anterior?**
Serie-2 de tijeras: evolución natural hacia la eficiencia. La nueva generación presentada sigue la línea marcada en Bauma:
- Mejor consumo energético
- Baterías adaptadas al uso real
- Mayor optimización de costes

**MOV.- La S1008E-2 parece una máquina muy pensada para flotas de alquiler. ¿Qué argumentos técnicos y económicos destacarías de este modelo para el mercado del alquiler?**
Ya hemos vendido unidades con muy buena aceptación. Es una máquina ideal para trabajos en altura en espacios reducidos, gra-

## LA SENCILLEZ ES PARTE DEL DISEÑO, NO UNA LIMITACIÓN.

**estáis trasladando esa filosofía al desarrollo de producto?**
En LGMG entendemos que la sencillez es parte del diseño, no una limitación. Nuestro enfoque siempre ha sido desarrollar máquinas fiables y robustas, que funcionen bien en el día a día y que no dependan de elementos externos para su diagnóstico.

Trabajamos con una alta comunalidad de componentes entre familias, lo que simplifica el mantenimiento, reduce costes y facilita la gestión de flotas para el cliente.

## QUEREMOS QUE EL MERCADO SE QUEDE CON UNA IDEA CLARA DE LGMG: CONFIANZA, COHERENCIA, TRABAJO EN EQUIPO, RESPONSABILIDAD Y SERVICIO.

cias a su anchura optimizada, lo que le da ventaja frente a tijeras convencionales.

**MOV.- En bajo nivel y espacios reducidos habéis llevado el M0608TE. ¿Qué recepción está teniendo este tipo de producto y en qué aplicaciones veis más potencial?**
Muy buena. Decidimos apostar por este modelo frente a otros ya más consolidados, y está funcionando bien. Además, estamos valorando entrar en el segmento de Low Access y push-around, lo cual consideramos un paso lógico.

**MOV.- Verania, uno de los mensajes más claros de LGMG es que la máquina tiene que ser cada vez más eficiente, más sencilla de mantener y más rentable. ¿Cómo**

En definitiva, trasladamos esa filosofía a producto creando equipos pensados para durar, con menos complejidad técnica y mayor eficiencia operativa.

**MOV.- En SMOPYC también habéis enseñado el manipulador telescópico H625. Aunque hoy en España se os asocia mucho a plataformas, ¿qué papel queréis que juegue la gama de telescópicos en vuestra estrategia?**
Queremos ser un actor relevante en este segmento. Actualmente contamos con una gama reducida, pero iremos ampliándola.

Una vez resueltos aspectos regulatorios como la matriculación, creemos que podremos crecer significativamente, apoyados en la calidad del producto, los plazos de entrega y la red de servicio.

**CREAMOS EQUIPOS PENSADOS PARA DURAR, CON MENOS COMPLEJIDAD TÉCNICA Y MAYOR EFICIENCIA OPERATIVA.**

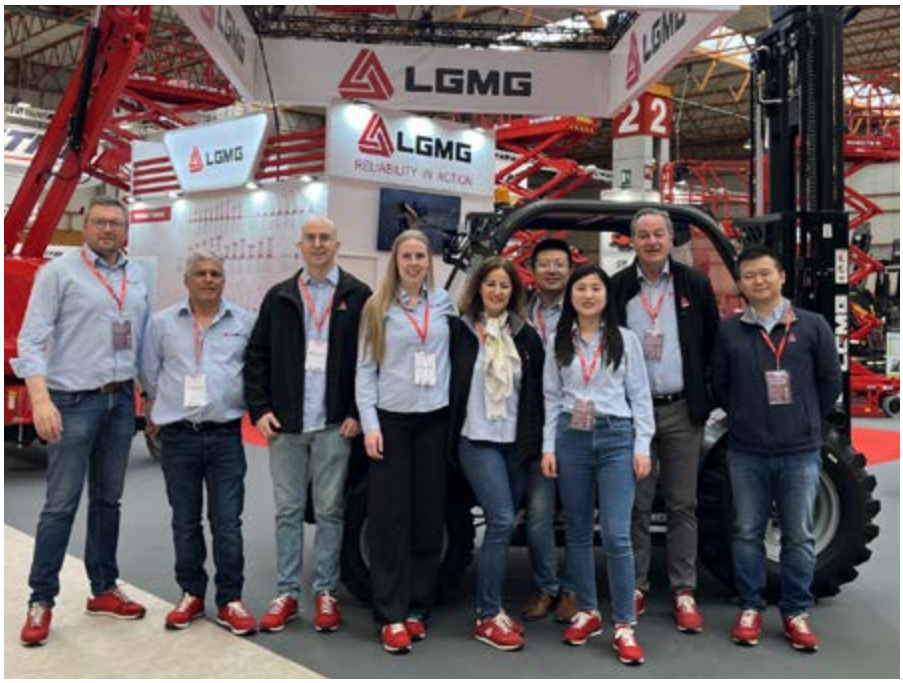
**MOV.- En carretillas, habéis mostrado la F25 todoterreno y, además, LGMG presentó en CONEXPO la nueva serie eléctrica X7, con certificación CE. ¿Cómo está evolucionando vuestra apuesta por la manutención dentro del mercado español?**
Es un paso lógico tras consolidar nuestra posición en elevación.

Tenemos una base sólida, pero somos conscientes de que es un mercado diferente, que requiere adaptación por país.

**MOV.- Sobre la F25, ¿qué perfil de cliente os está mostrando más interés: construcción, industria, logística exterior o empresas de alquiler?**
Empresas de alquiler y de construcción básicamente.

**MOV.- Y en el caso de la serie X7 de carretillas eléctricas, ¿tenéis previsto empujarla en España a corto plazo? ¿Crees que puede encajar bien en nuestro mercado?**
Nuestra prioridad es consolidar primero manipuladores y carretillas diésel. Posteriormente abordaremos la introducción de la gama eléctrica con una estrategia bien definida.

**MOV.- Hemos visto que la planta de México ya ha sacado modelos con certificación CE, como la AR14J-2 y la A13JE-2. ¿Está previsto que esas unidades o futuras máquinas fabricadas allí lleguen también a España?**
Si efectivamente así es, de hecho en el siguiente evento que será Apex en Maastricht contaremos con dos modelos fabricados en México, que cuentan con su certificación Europea. La idea es adaptar la producción en función de la demanda y factores externos.




**MOV.- ¿Qué supone para LGMG, a nivel industrial y comercial, contar con una base de producción en México dentro de vuestra estrategia global?**
Es un hito dentro de nuestra estrategia de internacionalización: producción global con adaptación local. Además, está generando muy buenas impresiones entre clientes europeos.

**MOV.- En vuestro evento de Madrid ya hablasteis de próximos desarrollos, como manipuladores rotativos de hasta 26 metros, carretillas todoterreno de hasta 5 toneladas y tijeras eléctricas e híbridas de hasta 32 metros. ¿Qué parte de esa hoja de ruta crees que veremos antes en España?**
Probablemente veremos antes las carretillas todoterreno hasta 5 toneladas y las tijeras híbridas de 22 y 26 metros.

**MOV.- Cuéntanos, ¿hasta qué punto está preparado hoy el mercado español para absorber más electrificación, no solo en plataformas, sino también en carretillas y otras líneas de producto?**
En plataformas ya es una realidad en muchas aplicaciones. En carretillas avanzará más rápido que en manipuladores.

España aún está algo por detrás de mercados como el escandinavo o el alemán, en parte por falta de adaptación de las infraestructuras de recarga.

Aun así, el reducido diferencial de precio entre modelos eléctricos y diésel puede acelerar la adopción entre los alquiladores

**MOV.- A nivel de red, recambios y soporte técnico, ¿qué está haciendo LGMG para acompañar este crecimiento y dar confianza a clientes que todavía están descubriendo la marca?**
Estamos ampliando la red, con nuevos puntos en Andalucía, Levante y zona centro.

En recambios, operamos desde Holanda con un alto nivel de stock, y seguimos invirtiendo en recursos técnicos y humanos para mejorar el servicio.

## LGMG ACELERA EN ESPAÑA SU PRESENCIA CON UNA ESTRATEGIA BASADA EN PRODUCTO, SERVICIO Y CERCANÍA AL CLIENTE.

## QUEREMOS SER UN ACTOR RELEVANTE TAMBIÉN EN MANIPULADORES TELESCÓPICOS.

**MOV.- Este año sois sponsor premium de ANAPAT y tendréis además una presentación destacada dentro de la convención. ¿Qué importancia tiene para vosotros esta cita y qué queréis transmitir al sector del alquiler?**
Es un paso más en nuestra consolidación como proveedor de referencia en el alquiler. Queremos seguir reforzando nuestra relación con el sector y aportar valor.

Estamos muy agradecidos y satisfechos con la colaboración con ANAPAT y su Junta Directiva.

**MOV.- Para terminar, Verania, ¿qué podemos esperar de LGMG en los próximos meses en España: más producto, más red, más visibilidad en alquiler o alguna novedad que todavía no se haya contado?**
Excelente pregunta…. Lo que viene: más producto y más presencia.

# MK 88

**La grúa móvil de construcción Liebherr MK 88 de Grúas Serrat ha llevado a cabo el montaje de una estructura metálica en una planta química, en la Zona Franca de Barcelona.**

## La grúa Liebherr MK 88 se consolida en el mercado ibérico como un modelo líder, por su fiabilidad a largo plazo

**La grúa móvil de construcción Liebherr MK 88, de 4 ejes, consolida su presencia en la Península Ibérica, con un número creciente de unidades en operación, apostando por la innovación, eficiencia y un servicio postventa de calidad. Es, además, especialmente idónea para obras con espacio reducido, por su diseño compacto y maniobrabilidad.**

La grúa móvil de construcción Liebherr MK 88 se posiciona como un referente dentro de la nueva generación de la gama MK, marcando el inicio de la era moderna de este concepto de grúa. Desde 2019 y hasta la fecha, Liebherr Ibérica ha entregado 30 unidades en el mercado nacional, mientras que ya existen 390 unidades operativas en todo el mundo y principalmente en Europa. Estos datos reflejan una clara tendencia de crecimiento y consolidación en el mercado de la elevación.

Su diseño combina la movilidad de una grúa móvil con las prestaciones de una grúa torre, ofreciendo una solución altamente versátil y eficiente. Entre sus principales ventajas destacan la rapidez de montaje, la excelente visibilidad y la capacidad de ejecutar trabajos con gran agilidad, lo que le convierte en una herramienta especialmente eficaz en entornos industriales y dentro del sector de la construcción. “Es un modelo muy versátil que empleamos en el sector industrial y energético, así como para proyectos de construcción y de ingeniería”, asegura Emilio Losfablos, gerente de Grúas Losfablos.

> “MK 88: Primera grúa MK de la era moderna, con una dilatada experiencia en el mercado.

Además, su diseño compacto y su maniobrabilidad hacen de ella en una solución especialmente indicada para entornos urbanos o espacios reducidos. “Por su diseño compacto y maniobrabilidad, nos permite trabajar en zonas urbanas muy pobladas y con poco espacio. Además, el modelo MK 88-4.1 sólo requiere de un operador para el transporte, el montaje y el manejo de la grúa, por lo que es idónea para proyectos de elevación programados a corto plazo”, asegura Mikel Ibarrondo, director general de Grúas Ibarrondo. “La incorporación de este tipo de equipos permite optimizar procesos y mejorar la productividad en obra. Es un modelo que marca la diferencia en nuestro parque de maquina-

ria, con la que podemos conseguir que ciertos trabajos se realicen de forma más cómoda, más productiva y, por lo tanto, de manera más rentable", continúa diciendo.

## FIABILIDAD Y SERVICIO COMO VALOR DIFERENCIAL

Sin embargo, más allá de sus capacidades técnicas, el verdadero valor diferencial de la Liebherr MK 88 reside en su fiabilidad y en la eficiencia del servicio postventa. En un mercado donde existen alternativas más económicas, la experiencia demuestra que un soporte técnico sólido, ágil y especializado es clave para garantizar la continuidad operativa y la rentabilidad a largo plazo. En este sentido, el servicio no solo acompaña al producto, sino que se convierte en un factor decisivo que supera el atractivo de un menor coste inicial.

Asimismo, su capacidad de carga y tecnología de última generación le permite abordar proyectos de alta complejidad. "Con este equipo, de 8 toneladas de capacidad máxima de carga, podemos asumir proyectos que requieren de unas características y un tipo de trabajo muy específico que sólo este tipo de grúas pueden ofrecer. Así, podremos dar respuesta a necesidades complejas con una solución eficiente, fiable y tecnológicamente avanzada", afirma Tomás Minguella, director general de Grúas Minguella.

> Alto rendimiento gracias a su versatilidad, rapidez de montaje y eficiencia operativa.

**Liebherr MK 88: alto rendimiento gracias a su versatilidad, rapidez de montaje y eficiencia operativa.**

**Liebherr Ibérica ha entregado 30 unidades de la grúa móvil de construcción Liebherr MK 88. Fiabilidad y eficiencia, junto con un servicio postventa de calidad, son la clave a largo plazo.**

Grúas Serrat fue la primera empresa en la Península Ibérica en adquirir este modelo en 2019 y, siete años después, continúa en plenas facultades, lo que refuerza la fiabilidad, durabilidad y rendimiento a largo plazo de la Liebherr MK 88. Recientemente, ha llevado a cabo el montaje de una estructura metálica en una planta química ubicada en la Zona Franca de Barcelona, donde tuvo que poner de manifiesto su precisión, estabilidad y capacidad de adaptación en entornos exigentes.

> Grúas Serrat fue la primera empresa, a nivel nacional, en adquirir la grúa móvil de construcción Liebherr MK 88, en 2019.

# Grúas Lozano

## Grúas Lozano, S.A. incorpora una Palfinger PK 48.002 TEC 7 para ampliar sus soluciones de elevación

**La compañía refuerza su capacidad técnica con una grúa de la gama TEC, diseñada para ofrecer máxima precisión, alcance y seguridad en operaciones profesionales.**

### UNA ENTREGA REALIZADA A TRAVÉS DEL CONCESIONARIO OFICIAL GRUCAN

La grúa ha sido suministrada a Grúas Lozano, S.A. a través de Grúas y Camiones Andalucía (GRUCAN), concesionario oficial de PALFINGER.

Grúas Lozano, fundada en 1959, es una empresa familiar que se ha consolidado como un referente en el sector del alquiler de maquinaria de elevación en España. Con más de seis décadas de experiencia, ofrece soluciones integrales en elevación, ingeniería y transporte, adaptándose a las necesidades específicas de cada cliente. Su flota incluye grúas móviles autopropulsadas de hasta 700 toneladas, grúas autocargantes, plataformas elevadoras y equipos especializados para maniobras complejas. Además, cuenta con un departamento técnico que realiza estudios y proyectos de maniobras especiales, garantizando la seguridad y eficiencia en cada operación.

LA PK 48.002 TEC 7 MONTADA SOBRE CAMIÓN MAN Y CONFIGURADA COMO GRÚA TIPO G CON 8 PROLONGAS HIDRÁULICAS, ALCANZA UN RADIO HORIZONTAL DE HASTA 21,51 METROS CON UNA CAPACIDAD DE CARGA DE 1.380 KG, PROPORCIONANDO UN AMPLIO RANGO OPERATIVO QUE LA CONVIERTE EN UNA SOLUCIÓN ESPECIALMENTE VERSÁTIL PARA TRABAJOS DE MANIPULACIÓN DE MATERIALES, OPERACIONES LOGÍSTICAS Y APLICACIONES INDUSTRIALES.

La empresa opera bajo un sistema de gestión integrado certificado en calidad, medio ambiente y prevención de riesgos laborales, cumpliendo con las normativas UNE EN ISO 9001, ISO 14001 y OHSAS 18001. Su compromiso con la innovación y la mejora continua se refleja en la constante modernización de su parque de maquinaria, incorporando modelos de última generación. Con presencia en Andalucía y Extremadura, Grúas Lozano se posiciona como un socio estratégico para proyectos en sectores como la construcción, energía renovable, industria y obra civil.

TECNOLOGÍA Y ALCANCE: PK 48.002 TEC 7

Con el objetivo de ampliar su capacidad técnica y ofrecer soluciones de mayor alcance y

ESTE MODELO DESTACA POR SU DISEÑO ORIENTADO AL RENDIMIENTO Y POR LA INTEGRACIÓN DE AVANZADOS SISTEMAS ELECTRÓNICOS DE ASISTENCIA AL OPERADOR, QUE PERMITEN REALIZAR MANIOBRAS COMPLEJAS CON MAYOR SEGURIDAD, CONTROL Y EFICIENCIA.

precisión, la empresa ha incorporado la PALFINGER PK 48.002 TEC 7, una grúa hidráulica de carga perteneciente a la gama TEC, concebida para aplicaciones profesionales exigentes.

Este modelo destaca por su diseño orientado al rendimiento y por la integración de avanzados sistemas electrónicos de asistencia al operador, que permiten realizar maniobras complejas con mayor seguridad, control y eficiencia.

La PK 48.002 TEC 7 montada sobre camión MAN y configurada como grúa tipo G con 8 prolongas hidráulicas, alcanza un radio horizontal de hasta 21,51 metros con una capacidad de carga de 1.380 kg, proporcionando un amplio rango operativo que la convierte en una solución especialmente versátil para trabajos de manipulación de materiales, operaciones logísticas y aplicaciones industriales.

## CARACTERÍSTICAS TÉCNICAS Y SISTEMAS DE ASISTENCIA DESTACADOS

Entre las principales tecnologías que incorpora la PK 48.002 TEC 7 destacan:
**HPSC:** Sistema inteligente de control de estabilidad que adapta automáticamente la capacidad de carga de la grúa en función de la posición y extensión de los estabilizadores, permitiendo trabajar con mayor seguridad incluso en configuraciones de apoyo asimétricas.

**AOS:** Sistema patentado de supresión activa de oscilaciones que reduce los movimientos del brazo durante las maniobras de elevación, mejorando la precisión y aumentando la seguridad tanto para el operador como para la carga.

**PALTRONIC 150:** Unidad electrónica central encargada de supervisar y gestionar todas las funciones hidráulicas y los sistemas de seguridad de la grúa, garantizando un funcionamiento preciso y fiable.

**FLOW Sharing:** Tecnología hidráulica que permite realizar varios movimientos de la grúa simultáneamente de forma fluida y controlada, optimizando la productividad durante las operaciones.

**S IQ Stabilizer Intelligence:** Sistema inteligente de gestión de estabilizadores que optimiza el posicionamiento y el control de los apoyos para mejorar la estabilidad del conjunto.

**Radiocontrol PALcom P7:** Control remoto ergonómico con mandos proporcionales que permite operar la grúa desde una posición segura y con total visibilidad del área de trabajo.

La grúa se completa con estabilizadores hidráulicos largos con cilindros rígidos, sistema de doble accionamiento de giro, depósito hidráulico de gran capacidad, refrigerador de aceite hidráulico y diversos sistemas de monitorización que garantizan un funcionamiento fiable incluso en condiciones de trabajo intensivas

## ENTREGA Y PUESTA EN SERVICIO

La entrega del equipo incluyó la correspondiente explicación técnica para los operadores de Grúas Lozano, S.A., con el objetivo de asegurar un conocimiento detallado de los sistemas de asistencia y seguridad que incorpora la grúa.

Durante el proceso también se destacó la importancia de realizar el mantenimiento periódico y las revisiones técnicas en centros certificados de la Red PALFINGER, garantizando así el correcto funcionamiento del equipo y la máxima seguridad durante su vida útil.

## UNA APUESTA POR LA TECNOLOGÍA Y LA ESPECIALIZACIÓN

Esta operación, realizada a través del concesionario oficial GRUCAN, pone de relieve la colaboración entre la red de distribución de PALFINGER y las empresas especializadas en servicios de elevación.

PALFINGER Ibérica agradece la confianza depositada por Grúas Lozano, S.A. y la colaboración de GRUCAN en esta entrega, que contribuye a ampliar la presencia de la tecnología TEC en el sector de la elevación y los servicios industriales en España.

LA GRÚA HA SIDO SUMINISTRADA A GRÚAS LOZANO, S.A. A TRAVÉS DE GRÚAS Y CAMIONES ANDALUCÍA (GRUCAN), CONCESIONARIO OFICIAL DE PALFINGER.

# Piñeiro

## Alberto Piñeiro Lift resuelve una maniobra compleja con tecnología Ruthmann

**Alberto Piñeiro Lift (APL), especialista en elevación de personal con más de 20 años de experiencia, ha vuelto a impresionar durante un servicio de limpieza y mantenimiento de fachada. En este caso con su RUTHMANN STEIGER® T 750 HF. Esta maniobra ha sido posible gracias a la experiencia de los profesionales de AP Lift y gracias al sistema HighFlex de RUTHMANN.**

El modelo RUTHMANN STEIGER® T 750 HF tiene una altura de trabajo de 75 m, un alcance lateral máximo de 41 m y una capacidad en cesta de 600 kg. Los clientes y operadores se beneficiarán de una mayor versatilidad gracias al sistema HighFlex. Este concepto engloba avances significativos en el diseño de la cesta y en el ángulo de giro de la pluma, lo que maximiza la versatilidad operativa, la movilidad y la estabilidad en el lugar de trabajo.

El sistema HighFlex permite un ángulo de rotación de hasta 440° en la cesta, mientras que el brazo (Rüssel®) dispone de un ángulo de rotación de 220°. Gracias al diseño de la cesta de trabajo, robusta y con múltiples opciones de equipamiento, así como al concepto de "posición vertical de cesta", los operadores HighFlex pueden alcanzar objetos en altura con la máxima precisión y estabilidad. Asimismo, facilita el trabajo por debajo del nivel de referencia, así como aplicaciones "hacia arriba, por encima y detrás", ampliando el acceso incluso en entornos complejos o de espacio reducido. El desarrollo HighFlex aporta importantes ventajas técnicas en el lugar de trabajo, ofreciendo a los clientes de RUTHMANN un valor añadido significativo

> **AMCO Machinery & Consulting, Sales & Service Partner de RUTHMANN, acompaña a sus clientes en España y Portugal mediante su asistencia posventa, así como a través de un asesoramiento técnico y comercial integral, ofreciendo todas las dimensiones del servicio técnico.**

**El modelo RUTHMANN STEIGER® T 750 HF tiene una altura de trabajo de 75 m, un alcance lateral máximo de 41 m y una capacidad en cesta de 600 kg.**

en términos de acceso, alcance, capacidad y estabilidad.

El año pasado Alberto Piñerio incorporó su tercera plataforma sobre camión de 90 metros RUTHMAN STEIGER® T 900 HF después de comprobar durante los últimos años su incomparable diagrama de trabajo, su estabilidad y su versatilidad para adaptarse a cualquier tipo de trabajo. Además, destaca sus dimensiones compactas y la flexibilidad de estacionamiento, gracias a los estabilizadores variables.

AMCO Machinery & Consulting, Sales & Service Partner de RUTHMANN, acompaña a sus clientes en España y Portugal mediante su asistencia posventa, así como a través de un asesoramiento técnico y comercial integral, ofreciendo todas las dimensiones del servicio técnico. En relación con el servicio técnico de AMCO/RUTHMANN, Alberto Piñeiro señala:
"Estamos muy satisfechos con la disponibilidad constante del servicio técnico de AMCO. Cuentan con electromecánicos altamente cualificados y resolutivos. Asimismo, el suministro de repuestos es excepcional: los envíos desde su almacén central no superan el plazo de un día laborable."

Albert Piñeiro Lift opera tanto a nivel nacional como internacional, especialmente en sectores industriales y de energía, como el mantenimiento eólico, la construcción y el mantenimiento de grandes infraestructuras. Cuentan con una flota de 10 plataformas sobre camión RUTHMANN desde los 51 a 90 metros. APL tiene bases en Galicia, Andalucía y Comunidad Valenciana.

**Más información:**
www.aplift.com
www.amcomachinery.com
www.ruthmann.es

# Liebherr gana el premio ESTA en las categorías de 'Seguridad' y 'Formación'

**Los ganadores de los premios ESTA Awards of Excellence 2026 fueron anunciados el 16 de abril en una ceremonia de entrega de premios celebrada en Noordwijk (Países Bajos). Liebherr ha sido galardonado con dos premios este año. En la categoría de 'Seguridad', fue reconocida por la mejora significativa en cuanto a la seguridad, por el sistema de montaje del arriostramiento en Y de la pluma telescópica de la grúa móvil LTM 1400-6.1**

Liebherr también recibió el premio en la categoría de 'Formación' por su innovadora competición 'Game of Cranes', que motiva a los operadores de grúas móviles de todo el mundo a seguir desarrollando sus habilidades.

Los "ESTA Awards of Excellence" se han consolidado firmemente como el evento anual más importante en la industria del transporte especial, el alquiler de grúas y la elevación de cargas pesadas. Cada año, más de 50 candidaturas de toda Europa compiten en diez categorías, en las que la asociación europea ESTA otorga premios anuales.

Christoph Kleiner, Director General de Ventas en Liebherr-Werk Ehingen GmbH, recogió el premio en la categoría de "Seguridad": "Es fantástico ser reconocidos una vez más en la categoría de seguridad. Cuando se trata de la fabricación de grúas, la seguridad es nuestra máxima prioridad. El objetivo es prevenir accidentes, no solo durante las operaciones de izado, sino también durante el montaje."

El premio en la categoría de "Formación" fue recogido por por Daniel Pitzer,director comercial de Liebherr en Ehingen: "La profesión de operador de grúa requiere un alto nivel de comprensión técnica, habilidad y sentido de la responsabilidad. Con la competición 'Game of Cranes', no solo pretendemos reconocer las habilidades de los operadores de grúas, sino también aumentar la visibilidad de la profesión."

**Christoph Kleiner (izquierda) recibe el premio en la categoría «Seguridad» en nombre de Liebherr, junto a Alexander Vickers (derecha), CEO del Faymonville Group.**

## SISTEMA DE MONTAJE DEL ARRIOSTRAMIENTO EN Y DE LA PLUMA TELESCÓPICA EN LA GRÚA MÓVIL LTM 1400-6.1

Liebherr ha diseñado un sistema de montaje del arriostramiento en Y de la pluma telescópica de la grúa móvil Liebherr LTM 1400-6.1, de tal manera que la seguridad durante el montaje se incrementa significativamente. La reducción en el número de pasos de montaje implica menos 'trabajo en altura'. La seguridad del personal operativo también está garantizada mediante un proceso de montaje más simple, una solución técnica moderna para conectar los sistemas hidráulicos mediante el sistema de acoplamiento LIKUFIX de Liebherr, así como la instalación de rampas de acceso y plataformas seguras.

**El presidente de ESTA, Fabio Belli, entrega el premio en la categoría «Formación» a Daniel Pitzer.**

## GAME OF CRANES – DESARROLLO INTERNACIONAL DE TALENTO PARA OPERADORES DE GRÚAS MÓVILES

Con "Game of Cranes", Liebherr-Werk Ehingen GmbH ha lanzado una innovadora competición internacional que motiva a los operadores de grúas móviles de todo el mundo a desarrollar sus habilidades y medirse con los mejores de la industria. El proyecto no es un programa de formación tradicional; sin embargo, combina retos prácticos y teóricos, fomenta el talento y pone un claro énfasis en la seguridad y la profesionalidad. "Game of Cranes" incrementa el reconocimiento y realza el atractivo de la profesión. De este modo, la competición aborda la creciente demanda de operadores de grúas cualificados y establece nuevos estándares en el desarrollo del talento.

# Estrella de rock

**En el escenario del Hard Rock Hotel en Florida.**

www.liebherr.com

LIEBHERR

**Trabajos de elevación LR 1300**

50 Years
Liebherr
Nenzing

# Grúas Estación

De izquierda a derecha: Jenaro Vilanova (Sales Manager, Tadano); Carlos Mosquera (Joint Director, Talleres y Grúas Estación); Santiago Montenegro (Joint Director, Talleres y Grúas Estación); Carlos Mosquera (Technical Director, Talleres y Grúas Estación); Álvaro Morales (Area Sales Manager, Tadano);

## Talleres y Grúas Estación amplía su flota con dos grúas todo terreno Tadano

**Con la incorporación de dos nuevas grúas todo terreno Tadano (una AC 5.250L-2 y una AC 7.450-1), el especialista español en elevación Talleres y Grúas Estación S.L. refuerza aún más su flota para proyectos de elevación exigentes. Esta inversión subraya el enfoque continuo de la empresa en la modernización, la eficiencia operativa y el desarrollo sostenible.**

### ESTRECHA COLABORACIÓN DESDE LA PRODUCCIÓN HASTA LA ENTREGA

Antes de la entrega, representantes de Talleres y Grúas Estación visitaron ambas plantas de producción de Tadano para observar sus grúas durante el proceso de fabricación: la AC 5.250L-2 en Lauf y la AC 7.450-1 en Zweibrücken. La entrega oficial de las grúas se llevó a cabo en España por Jenaro Vilanova, director de ventas de Tadano.

“Pudimos comprobar de primera mano el alto nivel de calidad de fabricación y la experiencia en ingeniería que hay detrás de estas grúas”, declaran Santiago Montenegro y Carlos Mosquera, directores generales de Talleres y Grúas Estación. “Para nosotros, invertir en la tecnología de Tadano significa invertir en fiabilidad, eficiencia y el desarrollo a largo plazo de nuestra flota”.

### RENDIMIENTO, SEGURIDAD Y FLEXIBILIDAD PARA PROYECTOS EXIGENTES

Ambas grúas se solicitaron con una configuración integral con cabrestantes dobles y una amplia gama de sistemas de seguridad y asistencia. Estos incluyen el sistema de control de grúa IC-1 Plus, posicionamiento asimétrico de estabilizadores y el sistema de cámara Surround View, que facilita el posicionamiento preciso de la grúa y aumenta la seguridad en obras exigentes.

Para Talleres y Grúas Estación, la combinación de rendimiento y flexibilidad fue un factor clave en la decisión de compra. La AC 5.250L-2, con su pluma principal de 79 metros y una longitud máxima del sistema de hasta 109 metros, ofrece un alcance excepcional para tareas de elevación complejas. La AC 7.450-1, de mayor tamaño, combina la resistencia de una grúa de ocho ejes con las dimensiones compactas de una unidad de

seis ejes, una ventaja significativa al operar en entornos con espacio limitado.

“Con estas grúas, ampliamos nuestra capacidad para operaciones de elevación altamente exigentes”, explican Montenegro y Mosquera. “Proporcionan a nuestros operadores tecnología avanzada y ofrecen a nuestros clientes soluciones fiables y eficientes, incluso en entornos de proyectos complejos”.

“Talleres y Grúas Estación ha sido un socio valioso y estamos encantados de que la empresa haya vuelto a confiar en la tecnología de Tadano”, afirma Jenaro Vilanova. “La AC 5.250L-2 y la AC 7.450-1 ofrecen una potente combinación de rendimiento, seguridad y eficiencia que respaldará a la empresa en una amplia gama de aplicaciones de elevación”.

## LISTOS PARA LAS PRIMERAS TAREAS DESAFIANTES

La primera tarea de la AC 5.250L-2 ya está planificada: la grúa realizará una elevación de alta precisión en una refinería, demostrando sus capacidades en un entorno industrial crítico para la seguridad.

**De izquierda a derecha: Álvaro Morales (Area Sales Manager, Tadano); Carlos Mosquera (Technical Director, Talleres y Grúas Estación); Jenaro Vilanova (Sales Manager, Tadano); Carlos Mosquera (Joint Director, Talleres y Grúas Estación); Santiago Montenegro (Joint Director, Talleres y Grúas Estación).**

# JLG Ibérica celebra sus 25 años en España rodeada de clientes y amigos

**El jueves 16 de abril, en plena celebración de SMOPYC 2026, JLG Ibérica ha celebrado a lo grande sus 25 años en España. JLG detuvo por un momento el ritmo frenético de la feria para mirar atrás, agradecer, emocionarse y compartir con clientes, amigos y compañeros de camino un aniversario muy especial: sus 25 años en España. La cita fue mucho más que un acto corporativo. Fue un homenaje sincero a una trayectoria construida con trabajo, esfuerzo, sacrificio y confianza.**

Fue una celebración llena de cariño, de reconocimiento y de memoria. No se habló de máquinas sino de personas. De las que estuvieron al principio, de las que impulsaron el crecimiento de la marca en nuestro país y de las que hoy siguen haciendo de JLG una referencia sólida y muy querida en el sector.

Desde JLG acudieron directivos de primer nivel para arropar al equipo español en una fecha tan significativa. Estuvieron presentes Rogerio dos Santos, vicepresidente de la región EMEAI y de Estrategia Global/ Fusiones y Adquisiciones para Access Equipment, Ian Hume, gerente general de Operaciones de Ventas en EMEAI y David Courtin, gerente general de Servicio y Desarrollo de Negocio en EMEAI, mostrando así el respaldo total de la compañía al equipo liderado en España por Stefano Sorbini y Paco Royo.

**Rogerio dos Santos**

**Ian Hume**

**David Courtin**

Presentado por Paco Royo y Stefano Sorbini, el acto hizo un precioso recorrido por la historia de JLG en nuestro país.

**Stefano Sorbini**

**Paco Royo**

Fue una mirada agradecida al pasado, recordando a quienes sembraron las primeras semillas de esta gran trayectoria. Hubo un homenaje muy sentido a los pioneros, a los que comenzaron con JLG en España, y también a quienes fueron construyendo después una estructura cada vez más fuerte y cercana al mercado.

Desde los comienzos con Luis Antonio Flores (cuyo premio lo recogió su hijo Antonio) hasta Florencio Alonso, que con JLG fue la una de las personas encargadas de introducir de verdad la elevación en España y llenar el mercado de máquinas junto a su equipo durante muchos años. Y como dijo Stefano Sorbini refiriéndose a Alonso, una perso-

na que ha trabajado por JLG, y que si JLG es lo que es hoy en día, es gracias también a Alonso.

**Homenaje a Luis Antonio Flores**

**Homenaje a Florencio Alonso**

En ese recorrido histórico, JLG recordó igualmente a Richard Puglia, fundador de la filial ibérica en el año 2000. Quien no recuerda lo que siempre decía Richard de que su abuelo fue paleto (obrero), que Don Quijote luchó con los molinos de viento en una JLG y que el jamón mejor ibérico, como JLG Ibérica.

Hicieron un recorrido por las distintas etapas que han marcado la evolución de la marca en España, incluida la fase con Maqel como distribuidor, a quienes también homenajearon con una placa de agradecimiento y el regreso directo al mercado español a través de JLG Ibérica.

**Homenaje a Maqel**

También entregaron una placa a Paco Poves de Valquisa-Alayan y a Pedro Benito de Maqlift por su trabajo con JLG.

**Placas para Paco Poves y Pedro Benito**

Que puedo decir de mis amigos Stefano Sorbini y Paco Royo, dos personas que hacen este sector mejor, que no solo trabajan para hacerlo crecer sino que sus personas aportan un valor añadido y una cercanía con sus clientes y amigos, que no todo el mundo sabe hacerlo.

Paco Royo, maestro de ceremonias de la celebración y perfecto anfitrión en su tierra, está haciendo una labor en España impecable y ha sido reconocido por JLG como ejemplo de profesionalidad, entrega y cercanía.

Hay personas que representan a una marca mucho más allá de su puesto: la representan por su manera de tratar a los demás, por su compromiso diario y por el respeto que despiertan. Esos son Stefano y Paco.

Stefano Sorbini, una de las figuras más apreciadas del sector, recibió el cariño evidente de todos los asistentes y una placa por su dedicación a JLG en agradecimiento a todo su trabajo.

Su vínculo con clientes, empresas y profesionales se percibe en cada conversación, en cada saludo y en cada gesto. Stefano no solo ha sido una cara visible de JLG en España, sino también una de esas personas capaces de generar confianza de verdad, de la que se gana con años de trabajo bien hecho, de honestidad y de presencia constante. En eventos así se ve con claridad quién ha sabido construir relaciones duraderas y auténticas.

El equipo de JLG estuvo en todo momento pendiente de cada detalle y de cada persona. Mi querido Carlos Bordonado, pendiente de todo, pero sobre todo de sus clientes. Y todo el equipo en general. Esa forma de cuidar el encuentro, de estar atentos, de hacer sentir bien a todos, fue también parte del mensaje. Porque la cercanía no se proclama: se demuestra. Y JLG la demostró durante toda la celebración.

Ese repaso a la historia no fue un ejercicio de nostalgia, sino una declaración de principios: las grandes compañías no se construyen de un día para otro. Se construyen con visión, con constancia, con personas comprometidas y con una forma de estar en el mercado que deja huella. JLG ha sabido hacer eso durante 25 años en España, manteniendo una presencia constante y una reputación consolidada. De hecho, en este tiempo ha superado las 20.000 máquinas entregadas a más de 400 clientes en nuestro país, una cifra que resume muy bien la dimensión de esta historia.

Hubo también un reconocimiento muy especial a los centros oficiales de servicio técnico, una parte esencial de la red de JLG y uno de los pilares de esa cercanía con el cliente que tanto se destacó durante los discursos. Porque si algo quedó claro en el ambiente del acto es que JLG no solo quiere estar en el mercado: quiere estar cerca, escuchar, acompañar y responder.

Esa filosofía de proximidad, junto con la apuesta por las nuevas tecnologías, la innovación y la mejora continua, fue uno de los mensajes centrales de una celebración que habló mucho de futuro, pero siempre con los pies en la tierra. Los recientes cambios organizativos en EMEAI, precisamente, se han planteado para reforzar esa excelencia operativa y ese foco en el cliente.

La celebración incluyó además momentos entrañables y gestos que reflejan muy bien el alma del sector. Se sorteó una maqueta, un curso técnico para dos técnicos y un equipo de iluminación, cuya recaudación se destinó a una ONG que apoya la investigación del síndrome FOXG1, una enfermedad neurológica genética rara que provoca una discapacidad severa en los niños afectados. Un detalle solidario que dio aún más valor humano a una jornada ya de por sí cargada de emoción.

**Número de cuenta para donaciones:**
**ES37 2103 4832 6100 3011 0607**

ASOCIACIÓN FOXG1 ESPAÑA

**Sorteo Equipo de Iluminación**

Además, la directora de nuestra revista MOVICARGA, también fue homenajeada con un precioso ramo de flores, en agradecimiento al apoyo que le ha dado siempre a la marca.

**Homenaje a Macarena García, Directora de Movicarga**

Muy emotivo fue también el gesto de Alcamar, que quiso entregar a JLG una placa conmemorativa por sus 25 años, de la mano de Antonio Tranche. Un reconocimiento que simbolizó el respeto y el afecto que la compañía ha sabido ganarse en España a lo largo de todos estos años.

En los discursos se habló de innovación, de nuevas tecnologías, de servicio, de evolución y de futuro. Pero, sobre todo, se habló de personas y de cercanía. De esa manera de entender el negocio que va más allá de fabricar grandes máquinas y que consiste en estar al lado del cliente, acompañarlo, darle soluciones y construir relaciones duraderas. Ahí está, probablemente, una de las claves de estos 25 años. JLG celebró anoche una historia compartida con el mercado español. Celebró la confianza de sus clientes, la implicación de su equipo, el legado de quienes abrieron camino y la fuerza de un proyecto que sigue creciendo sin perder su esencia. Y eso, en un sector como este, tiene un valor enorme.

Felicidades a todas las personas que han contribuido a hacer crecer la marca en España y espero que lo sigáis disfrutando rodeados de tanto cariño, tanto respeto y tanta admiración, porque se nota que estáis haciendo las cosas muy bien.

**Stefano Sorbini y Luis Flores**

Fuerza y honor amigos.
Os quiero.

**Macarena García, Directora de Movicarga.**

25+ AÑOS
ELEVANDO PERSONAS
JLG
An Oshkosh Corporation Business
AUSA
Hinowa
POWER TOWERS

25+ AÑOS

25+ AÑOS
ELEVANDO PERSONAS
JLG

25+ AÑOS

25+ AÑOS

JLG

ILLISTER

25 AÑOS

25
25
25

25 ANNIVERSARY

25 ANNIVERSARY
25 ANNIVERSARY

JLG

JLG

BORSAO

Manain

# MAQUINARIA NUEVA, SEMINUEVA Y DE OCASIÓN

## Novedades en plataformas articuladas, tijeras, carretillas, grupos y manipuladores telescópicos de varios modelos y marcas

MANITOU

Haulotte

**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

# El servicio postventa es hoy una de las grandes claves del valor de una grúa

## ENTREVISTA
## Jesús Heredero

**RESPONSABLE DE SERVICIO POSTVENTA TADANO ESPAÑA / PORTUGAL**

**En un mercado cada vez más exigente, donde la rapidez de respuesta, la disponibilidad de repuestos y la especialización técnica marcan la diferencia, el servicio postventa se ha convertido en un factor decisivo para los clientes. En Tadano España y Portugal, esta área vive un momento de evolución constante, impulsado por el crecimiento del parque de maquinaria, la incorporación de nuevos productos y una apuesta clara por reforzar tanto el equipo humano como las herramientas de soporte.**

**Hablamos con Jesús Heredero, responsable de Servicio Postventa de Tadano España y Portugal, para conocer cómo está organizada actualmente la estructura de asistencia de la compañía, cuáles son las principales demandas del mercado y qué papel juegan hoy la prevención, la formación continua y la digitalización en la calidad del servicio. Una conversación que refleja el compromiso de Tadano por seguir avanzando en cercanía, fiabilidad y atención al cliente.**

### ENTREVISTA A JESÚS HEREDERO – RESPONSABLE DE SERVICIO POSTVENTA TADANO ESPAÑA / PORTUGAL

**MOV.- Cuando hablamos hoy del servicio técnico de Tadano en España, ¿cómo definirías el momento que está viviendo la compañía?**
Tadano se encuentra actualmente en una fase de crecimiento muy relevante en el mercado español, especialmente en lo que respecta al parque de maquinaria. Este crecimiento va acompañado de una adaptación progresiva del servicio técnico a la amplia y cada vez más completa gama de nuevos productos Tadano, con el objetivo de mantener el nivel de calidad y fiabilidad que esperan nuestros clientes.

**MOV.- En los últimos años, ¿en qué áreas dirías que más ha mejorado el servicio técnico de Tadano en España: estructura, tiempos de respuesta, formación, repuestos o soporte en obra?**
La propia estructura de la compañía nos obliga a estar en un proceso de mejora continua. Trabajamos de forma sistemática con indicadores de rendimiento (KPI) que nos permiten detectar desviaciones y corregirlas con rapidez, adaptándonos constantemente para ofrecer el mejor servicio posible en todas las áreas: organización, respuesta, formación y soporte técnico.

> DURANTE ESTE AÑO HEMOS INCREMENTADO LA PLANTILLA DEL SERVICIO TÉCNICO EN APROXIMADAMENTE UN 20%. ESTAS INCORPORACIONES COMBINAN TÉCNICOS CON AMPLIA EXPERIENCIA Y LA FORMACIÓN DE NUEVOS PROFESIONALES A TRAVÉS DE PROGRAMAS DE COLABORACIÓN CON INSTITUTOS TÉCNICOS, ACOGIENDO ALUMNOS EN PRÁCTICAS EN NUESTROS CENTROS DE TRABAJO.

**MOV.- ¿Está Tadano invirtiendo de forma clara en reforzar el servicio técnico en España? ¿En qué se está notando más esa inversión?**
Sí, claramente. Durante este año hemos incrementado la plantilla del servicio técnico en aproximadamente un 20%. Estas incorporaciones combinan técnicos con amplia experiencia y la formación de nuevos profesionales a través de programas de colaboración con institutos técnicos, acogiendo alumnos en prácticas en nuestros centros de trabajo.

**MOV.- Desde el punto de vista del cliente, ¿cuál crees que es hoy la principal fortaleza del servicio técnico de Tadano en nuestro mercado?**

Sin duda, la experiencia del equipo humano. Contamos con técnicos con más de 20 años de experiencia en maquinaria industrial, lo que nos permite afrontar intervenciones complejas con un alto nivel de fiabilidad y conocimiento del producto.

**MOV.- ¿Cómo está organizada actualmente la estructura de servicio en España? ¿Qué papel juegan el taller, la coordinación técnica y la red de asistencia?**
Disponemos principalmente de un equipo de técnicos de campo que realizan la mayor parte de las intervenciones directamente en las instalaciones del cliente. Además, contamos con un taller propio perfectamente equipado para operaciones que requieren medios técnicos específicos, como desmontaje de plumas, ejes o cilindros.

**MOV.- ¿Cuántas personas trabajan hoy en el área de servicio técnico en España, tanto en taller como en campo?**
Actualmente el equipo de servicio técnico está formado por 11 personas, incluyendo técnicos que trabajan indistintamente en campo o en taller en función de las necesidades operativas.

**MOV.- ¿Qué tipo de trabajos resolvéis normalmente en taller y cuáles se atienden directamente en obra o en las instalaciones del cliente?**
En el taller realizamos principalmente reparaciones de gran envergadura que implican el desmontaje de componentes pesados o voluminosos, como plumas, cilindros telescópicos o de elevación, cabinas o ejes. El resto de intervenciones, que no requieren equipamiento auxiliar específico, se realizan directamente en campo.

**MOV.- ¿Tenéis hoy una demanda creciente de intervenciones en obra? ¿Qué peso tienen dentro de vuestra actividad total?**
Aproximadamente el 80% de las intervenciones se realizan en campo, debido al propio tipo de trabajo de las grúas. No obstante, con el aumento del mercado europeo de compraventa de grúas usadas, estamos observando un crecimiento de revisiones y adecuaciones de máquinas en el taller.

**MOV.- ¿Qué tipo de averías o necesidades son las más habituales actualmente en el mercado español?**
Como ocurre en toda la maquinaria moderna, cada vez más equipada electrónicamente, son habituales las incidencias relacionadas con sensores y unidades de control. En menor medida, también se producen averías derivadas de un uso inadecuado o de una falta de mantenimiento preventivo.

**MOV.- En una máquina Tadano, ¿dónde está hoy el mayor valor añadido del servicio técnico?**
Todas las áreas son fundamentales: diagnóstico, rapidez de intervención, disponibilidad de recambios y anticipación a problemas. En Tadano apostamos especialmente por potenciar el mantenimiento preventivo y asegurar la disponibilidad inmediata de repuestos críticos para reducir al mínimo las paradas operativas.

**CONTAMOS CON TÉCNICOS CON MÁS DE 20 AÑOS DE EXPERIENCIA EN MAQUINARIA INDUSTRIAL, LO QUE NOS PERMITE AFRONTAR INTERVENCIONES COMPLEJAS CON UN ALTO NIVEL DE FIABILIDAD Y CONOCIMIENTO DEL PRODUCTO.**

**DISPONEMOS PRINCIPALMENTE DE UN EQUIPO DE TÉCNICOS DE CAMPO QUE REALIZAN LA MAYOR PARTE DE LAS INTERVENCIONES DIRECTAMENTE EN LAS INSTALACIONES DEL CLIENTE. ADEMÁS, CONTAMOS CON UN TALLER PROPIO PERFECTAMENTE EQUIPADO PARA OPERACIONES QUE REQUIEREN MEDIOS TÉCNICOS ESPECÍFICOS, COMO DESMONTAJE DE PLUMAS, EJES O CILINDROS.**

**EN TADANO APOSTAMOS ESPECIALMENTE POR POTENCIAR EL MANTENIMIENTO PREVENTIVO Y ASEGURAR LA DISPONIBILIDAD INMEDIATA DE REPUESTOS CRÍTICOS PARA REDUCIR AL MÍNIMO LAS PARADAS OPERATIVAS.**

**MOV.- ¿Cómo trabajáis la prevención? ¿Está creciendo la demanda de mantenimiento preventivo frente a la reparación reactiva?**
Nuestro objetivo es impulsar claramente el mantenimiento preventivo, junto con la formación continua y especializada tanto de operadores como de técnicos de las flotas, con el fin de mejorar la productividad y la fiabilidad de las máquinas.

**MOV.- ¿Qué feedback estáis recibiendo de los clientes en España?**
En general el feedback es positivo, aunque somos conscientes de que siempre hay margen de mejora. Lo que más valoran nuestros clientes es la rapidez de respuesta y la disponibilidad de repuestos, aspectos en los que seguimos trabajando para mejorar día a día.

**MOV.- ¿Detectáis que el cliente español es hoy más exigente con el servicio técnico que hace unos años?**
Sí, sin duda. Existe una creciente escasez de mano de obra cualificada, algo que también afecta a nuestros clientes. Esto genera una mayor presión sobre los servicios técnicos y una mayor exigencia en términos de rapidez y eficacia.

**MOV.- Tadano está impulsando herramientas digitales de soporte. ¿En qué os ha ayudado heyTADANO en el día a día?**
heyTADANO es una herramienta relativamente reciente, por lo que todavía es pronto para medir su impacto real. No obstante, estamos convencidos de que será muy útil tanto para los clientes como para el servicio técnico, al facilitar el acceso inmediato al conocimiento oficial de Tadano.

**MOV.- ¿Crees que heyTADANO reducirá llamadas básicas o acelerará diagnósticos?**
Creemos firmemente que sí. En el contexto actual, marcado por la digitalización y la inteligencia artificial, heyTADANO permitirá realizar un primer filtrado de incidencias y facilitará que el cliente llegue mejor preparado al contacto con el servicio técnico.

**HEYTADANO ES UNA HERRAMIENTA RELATIVAMENTE RECIENTE, POR LO QUE TODAVÍA ES PRONTO PARA MEDIR SU IMPACTO REAL. NO OBSTANTE, ESTAMOS CONVENCIDOS DE QUE SERÁ MUY ÚTIL TANTO PARA LOS CLIENTES COMO PARA EL SERVICIO TÉCNICO, AL FACILITAR EL ACCESO INMEDIATO AL CONOCIMIENTO OFICIAL DE TADANO.**

**MOV.- ¿Hasta qué punto herramientas como heyTADANO cambian la relación entre fabricante, técnico y cliente?**
No se trata de herramientas sustitutivas, sino complementarias. La relación con el cliente no cambia, sino que mejora, al disponer de más información y soporte en todo momento.

**MOV.- A nivel de asistencia, ¿ofrecéis soporte 24 horas en España?**
Sí, disponemos de una línea de asistencia telefónica operativa las 24 horas del día, los 365 días del año.

**MOV.- En el caso de los repuestos, ¿desde dónde se suministran las piezas para España?**
Hasta ahora hemos trabajado con varios almacenes europeos, además de nuestro propio stock local. A partir de este verano, estos almacenes se reagruparán en un único centro logístico europeo ubicado en Lauf, lo que reforzará aún más la disponibilidad de repuestos para toda Europa.

**MOV.- ¿Qué plazos puede esperar hoy un cliente para una pieza de recambio?**
Disponemos en España de un stock reducido de piezas críticas y desde los almacenes europeos atendemos las demandas normalmente en un plazo de 24 horas, sin distinguir entre piezas urgentes o habituales.

**MOV.- ¿Qué importancia tiene la formación técnica en un entorno de máquinas cada vez más complejas?**
Es absolutamente fundamental. Por ello apostamos por la formación continua y especializada de nuestros técnicos y del personal de servicio técnico.

**MOV.- ¿Es cada vez más difícil encontrar técnicos cualificados?**
Sí, es una realidad que afecta a todo el sector y que probablemente se acentuará en el futuro. Será clave apoyarnos cada vez más en herramientas digitales y en nuevos enfoques de formación para mantener la calidad del servicio.

**MOV.- Cuando un cliente compra hoy una grúa Tadano en España, ¿qué debería esperar del servicio postventa desde el primer día?**
Profesionalidad, compromiso y respaldo permanente del fabricante.

**MOV.- Para terminar, ¿qué mensaje te gustaría trasladar al mercado?**
Que Tadano cuenta en España con un equipo comprometido, en constante evolución, respaldado por un fabricante de grúas de alta calidad y con una clara vocación de mejora continua para ofrecer el mejor servicio posible a sus clientes.

**TADANO CUENTA EN ESPAÑA CON UN EQUIPO COMPROMETIDO, EN CONSTANTE EVOLUCIÓN, RESPALDADO POR UN FABRICANTE DE GRÚAS DE ALTA CALIDAD Y CON UNA CLARA VOCACIÓN DE MEJORA CONTINUA PARA OFRECER EL MEJOR SERVICIO POSIBLE A SUS CLIENTES.**

# FIABILIDAD Y ROBUSTEZ.
# PRECISIÓN SIN COMPROMISOS.

**Diseñadas para durar, las Plataformas Aéreas Hinowa están concebidas para ofrecer precisión y estabilidad al trabajar en fachadas de vidrio, con movimientos suaves y controlados incluso en tareas delicadas.**

Escanea el código QR y descubre la solución Hinowa que mejor se adapta a tus necesidades.

# Talauto V.I

## Talauto V.I refuerza su capacidad operativa con la nueva Palfinger PK 480 TEC

**La compañía incorpora una grúa de última generación de la gama TEC para ampliar sus soluciones profesionales en el ámbito del vehículo industrial y la maquinaria especializada.**

### UNA EMPRESA ESPECIALIZADA EN VEHÍCULOS Y SOLUCIONES DE MOVILIDAD

Talauto Vehículos Industriales, S.A. es una empresa especializada en la venta de vehículos, maquinaria y soluciones de movilidad para profesionales y empresas. A lo largo de su trayectoria, la compañía se ha consolidado como un referente en el sector gracias a su enfoque en la calidad, el asesoramiento técnico y la adaptación a las necesidades específicas de cada cliente.

Con una clara apuesta por la innovación y la modernización constante de su catálogo, Talauto V.I ofrece vehículos industriales, maquinaria especializada y soluciones de movilidad avanzadas que contribuyen a mejorar la eficiencia operativa de sus clientes. Su filosofía se basa en proporcionar equipos fiables, eficientes y preparados para afrontar los retos del trabajo diario.

En esta línea de mejora continua, la empresa ha incorporado recientemente un nuevo conjunto equipado con grúa PALFINGER de última generación.

### TECNOLOGÍA Y PRECISIÓN: PK 480 TEC

Talauto V.I ha apostado por la PALFINGER PK 480 TEC, una grúa hidráulica articulada de la gama TEC, diseñada para ofrecer un alto rendimiento, precisión operativa y los más avanzados sistemas de asistencia al operador.

El equipo, montado en el PALFINGER Centro de Montaje sobre un camión Scania 6x4 y carrozado por PAL Workshop, destaca por su configuración orientada a trabajos de gran alcance y precisión.

La PK 480 TEC – grúa tipo F con 7 prolongas hidráulicas y brazo articulado PJ090C con 4 prolongas adicionales – alcanza un radio horizontal óptimo de hasta 29 metros con una capacidad de carga de 380 kg, proporcionando una gran versatilidad para trabajos técnicos, manipulación de materiales y operaciones de elevación de alta precisión.

Diseñada para aplicaciones exigentes, esta grúa combina potencia, estabilidad y control inteligente, permitiendo realizar maniobras seguras incluso en entornos de trabajo complejos.

## CARACTERÍSTICAS TÉCNICAS Y SISTEMAS DE ASISTENCIA DESTACADOS

Entre las innovaciones tecnológicas más relevantes que incorpora la PK 480 TEC destacan:

**HPSC:** Sistema inteligente de control de estabilidad que ajusta automáticamente la capacidad de carga en función de la posición y extensión de los estabilizadores, garantizando operaciones seguras incluso en configuraciones asimétricas.

**S IQ Stabilizer Intelligence:** Sistema avanzado de asistencia para el posicionamiento de los estabilizadores que optimiza la estabilidad de la grúa y reduce el tiempo de preparación del equipo en obra.

**PALFINGER Connected**
**Fleet Monitor:** Solución de conectividad digital que permite la monitorización remota del equipo, el análisis de datos operativos y la planificación del mantenimiento preventivo para mejorar la gestión de la flota.

**WEIGH:** Sistema de pesaje integrado que informa en tiempo real del peso de la carga directamente en el radiocontrol, incrementando la seguridad y evitando sobrecargas.

**AOS:** Sistema patentado de supresión activa de oscilaciones que amortigua las vibraciones del brazo de la grúa, aumentando la precisión de las maniobras y la seguridad de la carga.

**PALTRONIC 180:** Unidad electrónica central que supervisa las funciones hidráulicas, los sistemas de seguridad y los parámetros de trabajo para garantizar un funcionamiento fiable y eficiente.

**DPS C:** Sistema de gestión continua de presión hidráulica que optimiza la potencia de elevación en todo el rango de trabajo, incluso con extensiones telescópicas y jib.

**Radiocontrol PALcom P7:** Control remoto ergonómico con mandos proporcionales que permite al operador trabajar con precisión y seguridad desde una posición óptima.

## ENTREGA PERSONALIZADA Y FORMACIÓN TÉCNICA

La entrega del equipo se realizó en el PALFINGER Centro de Montaje, donde el conjunto fue preparado y configurado para su puesta en servicio. Durante la entrega se realizó una explicación técnica detallada para los operadores, enfocada en el conocimiento de los sistemas electrónicos y de seguridad del modelo.

Asimismo, se recordó la importancia de realizar las revisiones periódicas y el mantenimiento preventivo en centros certificados de la Red PALFINGER, garantizando así el máximo rendimiento y la durabilidad del equipo.

**La PK 480 TEC – grúa tipo F con 7 prolongas hidráulicas y brazo articulado PJ090C con 4 prolongas adicionales – alcanza un radio horizontal óptimo de hasta 29 metros con una capacidad de carga de 380 kg, proporcionando una gran versatilidad para trabajos técnicos, manipulación de materiales y operaciones de elevación de alta precisión.**

## UNA INCORPORACIÓN QUE REFUERZA LA APUESTA POR LA TECNOLOGÍA

Con esta nueva PALFINGER PK 480 TEC, Talauto Vehículos Industriales S.A. continúa reforzando su compromiso con la innovación, incorporando tecnología avanzada que mejora la eficiencia, la seguridad y la productividad en las operaciones de elevación.

PALFINGER Ibérica agradece la confianza depositada por Talauto y celebra esta nueva entrega, que consolida la presencia de la tecnología TEC en el sector del vehículo industrial.

¡Larga vida a la nueva PK 480 TEC y éxito en cada maniobra de altura!

# Transgrúas Cial presenta la nueva gama Essential de Cela Industry en la Convención ANAPAT 2026

**Tras un año como distribuidores oficiales de Cela Industry en España, Transgruas Cial llega a A Coruña con una gama pensada específicamente para el sector del alquiler.**

La Convención Nacional de ANAPAT que se celebra los días 10 y 11 de junio en A Coruña es una cita clave para Transgruas Cial. Si el año pasado utilizaron este escenario para presentarse como importadores exclusivos de Cela Industry en España —fabricante italiano especializado en plataformas aéreas—, este año Transgruas Cial regresa con una novedad dirigida al alquilador: la nueva gama Essential.

## LA GAMA ESSENTIAL: CUATRO MODELOS PARA EL ALQUILER

Cela Industry ha desarrollado la gama Essential para ofrecer las prestaciones y la fiabilidad de la marca italiana en un producto adaptado a las necesidades del sector del alquiler de plataformas.

La gama incluye cuatro modelos: dos telescópicos con alturas de trabajo de 18 y 20 metros, y dos de doble pantógrafo con alturas de trabajo de 20 y 24 metros. Todos montan sobre chasis Iveco con pack confort, están disponibles en stock y las primeras unidades llegarán en julio de 2026.

## EQUIPAMIENTO DE SERIE

La gama Essential incorpora de serie las siguientes prestaciones:

- Plegado automático de la plataforma, que reduce el tiempo de preparación en obra.
- Nivelación automática de los estabilizadores, con capacidad para trabajar en pendientes de hasta 5º.
- Telemetría Cela Sistema 4.0 (IPERCELA), el sistema de monitoreo y gestión remota de Cela Industry. Permite controlar en tiempo real los parámetros de trabajo, la geolocalización del vehículo, el estado de alarmas y el mantenimiento preventivo, tanto a nivel de unidad individual como de flota.
- Cesta con capacidad de carga de 300 kg.
- Toma de agua, luz y aire en cesta.
- Acoplamiento lateral de la cesta al brazo: la cesta apoya directamente en el suelo, lo que facilita el acceso del operario y la carga de material.

## LA MÁQUINA, EN EXPOSICIÓN

En el área expositiva de Transgrúas Cial en ANAPAT podrán ver y probar en persona una unidad de la gama Essential. Una oportunidad para que los alquiladores evalúen el producto de primera mano antes de las primeras entregas previstas para julio.

## MÁS ALLÁ DE LAS PLATAFORMAS AÉREAS

La convención es también una oportunidad para Transgruas Cial., para mostrar otros productos de su cartera que encajan bien en las flotas de alquiler. En el área expositiva estarán presentes un multicargador Almac 3.0FX, una minigrúa Jekko SPX328 y un robot cristalero Jekko MPK06, equipos que los asistentes podrán ver y probar directamente. Son máquinas que permiten a las empresas de alquiler acceder a segmentos de trabajo complementarios y que, por su versatilidad y demanda, ofrecen una rentabilidad notable dentro de una flota de maquinaria.

# Nuevo informe de JLG sobre sistemas de trabajo autónomos

**JLG Industries ha publicado un nuevo informe técnico titulado "From Access Equipment to Autonomous Work Systems"(de los equipos de altura al trabajo autónomo), en el que la compañía expone su visión sobre el futuro de la construcción: obras cada vez más conectadas, coordinadas y con un mayor grado de autonomía.**

El documento analiza cómo los avances en robótica, percepción artificial, conectividad e inteligencia basada en la nube están transformando el papel de los equipos de acceso. Estas máquinas ya no se conciben únicamente como herramientas para elevar a los operarios en altura, sino como sistemas capaces de participar activamente en la ejecución de determinadas tareas.

"Tradicionalmente, los equipos de acceso han permitido realizar trabajos en altura", señala Shashank Bhatia, director de Tecnología y vicepresidente global de Ingeniería de JLG, en el informe. "Hoy estamos redefiniendo ese papel. Al integrar robótica y conectividad, estamos creando sistemas inteligentes que no solo apoyan el trabajo, sino que también ayudan a realizarlo".

El informe también aborda cómo la automatización puede contribuir a responder a algunos de los principales retos del sector de la construcción, como la escasez persistente de mano de obra, la creciente complejidad de los proyectos y la necesidad de mejorar la productividad. Según JLG, estas tecnologías no están pensadas para sustituir a los trabajadores, sino para ampliar las capacidades del personal cualificado, reducir las tareas físicamente más exigentes y mejorar la seguridad en obra.

Entre los principales temas tratados en el documento destacan:

- La evolución de máquinas independientes hacia ecosistemas de obra conectados.
- Aplicaciones reales de sistemas robóticos, como el acabado de paneles de yeso y la automatización de trabajos en altura.
- El papel de las plataformas de conectividad para facilitar la coordinación entre máquinas.
- La forma en que la automatización está transformando los perfiles profesionales y atrayendo nuevo talento al sector.

"A medida que las obras se vuelven más complejas, aumenta la necesidad de equipos inteligentes y conectados", afirma Bhatia en el informe. "La visión de JLG muestra cómo estas tecnologías pueden integrarse para ofrecer mayor eficiencia, regularidad y visibilidad en todo el proyecto".

El nuevo informe pone de relieve los esfuerzos continuos de innovación de JLG, incluyendo sus tecnologías de flotas conectadas y sus soluciones robóticas emergentes, que permiten a las máquinas comunicarse entre sí, coordinar tareas y operar como parte de un flujo de trabajo sincronizado.

El documento ya está disponible en la página web de la compañía.

since 1949
ORMIG

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

# Samuel Ortí renueva su cargo como presidente de AGRUCOVAL por cuatro años más

**El pasado 23 de abril se celebró una reunión de AGRUCOVAL, asociación regional miembro de ANAGRUAL, en la que se procedió a la votación para la presidencia de la Asociación. Como resultado, Samuel Ortí, que era el único candidato, ha sido ratificado en su cargo como presidente para un nuevo periodo de cuatro años, reafirmando así la confianza del sector en su liderazgo.**

El encuentro contó también con la presencia de David Ruiz, Secretario de ANAGRUAL, reforzando el vínculo entre la asociación nacional y el colectivo valenciano.

Durante su discurso de investidura, Samuel Ortí quiso dirigirse a los asociados poniendo el foco en el papel clave de AGRUCOVAL dentro de ANAGRUAL y en la responsabilidad compartida de seguir impulsando el desarrollo del sector. En este sentido, destacó la importancia de continuar trabajando para que el sector de las grúas siga avanzando, apostando por servicios de calidad, sin perder de vista que el objetivo de las empresas es la rentabilidad.

Asimismo, subrayó la necesidad de actuar siempre con criterio, de forma segura y con una clara apuesta por la mejora continua, elementos que considera fundamentales para garantizar el crecimiento del sector a largo plazo. Por otro, lado, se congratuló del excelente trabajo realizado por la junta directiva y la secretaria regional de AGRUCOVAL, valorando muy positivamente la continua participación de los miembros de la junta en los aspectos de interés de los asociados valencianos.

La reelección de Samuel Ortí supone una continuidad en una etapa marcada por el compromiso, la cercanía con los asociados y una visión clara del rumbo que debe seguir el sector en un entorno cada vez más exigente. La jornada se completó con la comunicación por parte de Francisco David

Jaime, secretario de la asociación regional, de los proyectos que AGRUCOVAL va a desarrollar en los próximos meses y que reafirma el empuje y vitalidad que la asociación valenciana tiene.

Desde MOVICARGA queremos trasladar nuestro reconocimiento a Samuel por su trayectoria y dedicación. Nos sentimos especialmente orgullosos de su labor al frente de AGRUCOVAL, así como de su calidad humana, no solo como presidente, sino también como padre y como persona. Un liderazgo que combina profesionalidad, cercanía y valores, y que sin duda seguirá aportando estabilidad y confianza al sector en los próximos años.

KYO rent

# ALQUILER de MAQUINARIA

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

**DELEGACIÓN DE VALENCIA**
Polígono La Cova - Avda. Mas de L'Oli, 192. 46940 Manises (Valencia)
Teléfono: 91 152 76 44
administracionvalencia@kyorent.es

**DELEGACIÓN DE CASTELLÓN**
Carrer Senda Pescadors, 13. 12540 Vila-Real (Castellón)
Teléfono: 96 418 86 40
administracioncastellon@kyorent.es

# Entrevista

## Juan Mari Arroitaonandia

> El crecimiento sostenible se basa en la confianza, el respeto y las relaciones a largo plazo

**Tras una larga trayectoria vinculada al alquiler de maquinaria, Juan Mari Arroitaonandia inicia una nueva etapa de jubilación activa, dejando atrás la primera línea de Alkideba, Alkizabal y Orialki, pero manteniéndose ligado al sector a través de nuevos proyectos como Usavent, Urtukoa, Transportes Apalategi y TeknodiDaktika.**

Después de muchos años de trabajo, esfuerzo y compromiso con el sector del alquiler de maquinaria, Juan Mari Arroitaonandia afronta una nueva etapa profesional y personal. Lo hace con la tranquilidad de dejar las empresas en manos de equipos altamente cualificados y con la ilusión de seguir aportando su experiencia desde otro papel.

Su trayectoria ha estado marcada por proyectos como Alkideba, Alkizabal y Orialki, empresas en las que ha crecido profesionalmente y donde ha contribuido a consolidar modelos basados en la confianza, la cercanía con el cliente y el trabajo en equipo.

Ahora, en una etapa que él mismo define como de jubilación activa, continuará vinculado al sector a través de iniciativas centradas en la compraventa de maquinaria, el acompañamiento empresarial, la formación en prevención de riesgos laborales y la intermediación en procesos de compraventa de empresas de alquiler.

> EL SECTOR SE CONSTRUYE A BASE DE CONFIANZA Y ESFUERZO CONSTANTE

**MOV.- ¿Cómo fueron sus inicios en el sector del alquiler de maquinaria?**
Mis inicios fueron humildes, con mucha ilusión y una clara vocación por el trabajo bien hecho. Desde el principio entendí que este sector se construye a base de relaciones de confianza y esfuerzo constante.

**MOV.- ¿Qué le llevó a incorporarse a ALKIDEBA?**
La oportunidad de formar parte de un proyecto con visión de crecimiento y rodeado de grandes profesionales. Fue una decisión clave en mi desarrollo.

**MOV.- ¿Qué ha significado ALKIDEBA en su carrera?**

> LOS TRABAJADORES HAN SIDO EL ALMA DE LAS EMPRESAS

Ha sido uno de los pilares fundamentales de mi trayectoria. Allí crecí profesional y personalmente, aprendiendo el valor de la constancia y el trabajo en equipo.

**MOV.- ¿Y su etapa en ALKIZABAL?**
En Alkizabal consolidé muchos de los conocimientos adquiridos y pude asumir mayores responsabilidades, siempre con el apoyo de un gran equipo.

**MOV.- ¿Qué destacaría de su paso por ORIALKI?**
Orialki ha sido una etapa de madurez profesional, donde he podido aportar experiencia y visión estratégica en momentos importantes.

**MOV.- ¿Cuál considera que ha sido la clave de su trayectoria?**
La confianza de las personas que han apostado por mí y la capacidad de rodearme de buenos equipos.

**MOV.- ¿A quién le gustaría agradecer especialmente en este momento?**
A la familia Uriarte, como socios mayoritarios, que han sido quienes han aportado los recursos y han confiado en cada paso del proyecto. Su respaldo ha sido determinante.

**MOV.- ¿Qué papel ha jugado su familia?**
Fundamental. Sin su apoyo constante, comprensión y paciencia, nada de esto habría sido posible.

**MOV.- ¿Y los trabajadores?**
Han sido el alma de las empresas. Su compromiso diario es lo que realmente construye los proyectos.

**MOV.- ¿Qué importancia tienen los clientes y proveedores?**
Son parte esencial del éxito. Con ellos hemos construido relaciones sólidas basadas en la confianza.

**MOV.- ¿Cómo ha evolucionado el sector en estos años?**
Se ha profesionalizado enormemente y ha crecido con la entrada de grandes grupos internacionales.

**MOV.- ¿Qué ha aprendido de esa evolución?**
La importancia de adaptarse continuamente.

**MOV.- ¿Qué momento destacaría de su carrera?**
El recorrido completo y las personas que me han acompañado.

**MOV.- ¿Cómo deja las empresas tras su salida por jubilación?**
Las dejo en manos de equipos altamente cualificados y grandes profesionales, con total tranquilidad.

**MOV.- ¿Cómo afronta su jubilación?**
Con satisfacción por lo vivido e ilusión por lo que viene.

**MOV.- ¿En qué consiste su jubilación activa?**
En seguir vinculado al sector desde la experiencia y el acompañamiento estratégico.

**MOV.- ¿A qué proyectos seguirá vinculado en esta nueva etapa?**
Usavent, Transportes Apalategi y TeknodiDaktika.

Continuaré como socio. En USAVENT, enfocado a la compraventa de maquinaria y renovación de parques de alquiler por falta de mecánicos y seguridad de nuevos equipos. En TRANSPORTES APALATEGI aportando visión empresarial. En TEKNODIDAKTIKA impulsando la formación en prevención de riesgos laborales como pilar del sector.

**MOV.- ¿Qué es URTUKOA y qué objetivo tiene este proyecto?**
URTUKOA es un proyecto de intermediación en compraventa de empresas de alquiler de maquinaria. Realidad vivida en primera persona por la falta de relevo generacional, siempre actuando sin perjudicar a mis socios en su zona de influencia.

**MOV.- ¿Cuál es su valor diferencial en esta nueva etapa?**
Sobre todo el valor diferencial; la experiencia, red de contactos y conocimiento profundo del sector.

**MOV.- ¿Qué le motiva a seguir vinculado al sector desde estos nuevos proyectos?**
Ayudar a empresarios con empresas rentables que deben vender por falta de relevo generacional, situación que he vivido personalmente.

**MOV.- ¿Qué mensaje le gustaría trasladar al sector?**
El crecimiento sostenible se basa en la confianza, el respeto y las relaciones a largo plazo.

**MOV.- Para terminar, ¿cómo resumiría esta nueva etapa?**
Una trayectoria basada en la confianza y el trabajo en equipo que da paso a una nueva etapa centrada en el acompañamiento al sector.

Con una trayectoria basada en la confianza, la cercanía y el trabajo en equipo, Juan Mari Arroitaonandia inicia ahora una nueva fase profesional centrada en acompañar al sector desde la experiencia. Una etapa diferente, pero con el mismo compromiso de siempre: aportar valor, crear relaciones sólidas y seguir ayudando a las empresas de maquinaria a crecer de forma sostenible.

**JUAN Mª ARROITAONANDIA**
USAVENT: juanmari@usavent.es - 629 407 398
URTUKOA: urtukoa@gmail.com - 608 889 491

# LA CONFIANZA HA SIDO LA BASE DE TODO

# Loxam lanza un nuevo canal digital para la reserva online de sus cursos de formación

**LOXAM España ofrece por primera vez sus servicios de formación para el manejo de maquinaria a través de un nuevo canal digital con su nueva plataforma ecommerce. Con este lanzamiento, el primer alquilador europeo pone a disposición de empresas y particulares, ahora también a través de reservas online, una amplia gama de cursos presenciales y mixtos (e-learning).**

La oferta formativa de LOXAM se suma así a los servicios de tienda online de alquiler de maquinaria y herramientas ya existentes. Al mismo tiempo, refuerza la estrategia digital de la compañía y la consolida como el primer formador español en manejo de maquinaria, con más de 22.000 alumnos anuales.

La integración de su oferta formativa en su ecommerce refleja su apuesta permanente por la digitalización, la innovación y la seguridad. Inmaculada Fabregat, responsable de la línea de formación en LOXAM Iberia, asegura: "La inversión en seguridad y formación continua salva vidas y reduce costes. Una empresa segura es, en última instancia, una empresa más rentable."

Toda su oferta formativa se encuentra reglada bajo el Real Decreto 1215/1997 sobre la utilización de equipos de trabajo. Así mismo, ofrece cursos de manejo de plataformas elevadoras móviles de personal (PEMP) bajo la norma UNE 58923 y cursos de maquinaria generalista, con cursos para operadores de carretillas, bajo la norma UNE 58451, entre otros. A su catálogo formativo se suman los cursos homologados por IPAF (International Powered Access Federation) y los cursos de Encargados y Supervisores, también homologados por IPAF, que son 100% online.

Todos los cursos dotan de las técnicas necesarias para una ejecución correcta, eficiente y segura de la actividad profesional.

Este nuevo canal ofrece mayor facilidad de empresas y alumnos para reservar online sus cursos, poder ver toda la oferta formativa y plazas disponibles, consultar en qué provincias se pueden cursar, y hacer la reserva online.

## A LA VANGUARDIA TECNOLÓGICA

LOXAM apuesta por la innovación e incorporación de nuevas tecnologías orientadas a la formación y a la seguridad del usuario. Es pionera en la introducción del simulador de realidad virtual para plataformas elevadoras (VR MEWP) como complemento en los cursos PEMP.

Entre otros equipos que la empresa pone a disposición de sus operarios destacan del exoesqueleto, un elemento de tecnología de seguridad y ergonomía diseñada para reducir la carga física y el riesgo de lesiones; el iron hand, o guante biónico que previene lesiones musculoesqueléticas.

Otro elemento importante es el dispositivo HARNESS ON, que ofrece un nivel superior de seguridad al detener la plataforma elevadora móvil de personal, hasta que el operador instale su arnés con un mosquetón a la plataforma. Cumple con las normas de seguridad de la Unión Europea (UE) y la American National Standards Institute (ANSI), el marco legal más exigente en materia de seguridad laboral.

"Sólo con el compromiso real de las empresas, de los puestos directivos y de los mismos operarios será posible avanzar hacia una reducción sostenida de los accidentes de trabajo en España", concluye Inmaculada.

UNA
SOLUCIÓN
PARA CADA
PROFESIONAL
Alquila online en alquiler.loxamhune.com
LOXAM
CONSTRUCCIÓN | REFORMAS | JARDINERÍA | CARPINTERÍA | LIMPIEZA

# Windauto Transports incorpora una Palfinger PK 27002 SH para impulsar sus operaciones en Baleares

**La empresa ibicenca refuerza su capacidad de elevación con una grúa High Performance de PALFINGER, apostando por tecnología avanzada y eficiencia operativa.**

## UNA EMPRESA JOVEN CON PROYECCIÓN EN EL SECTOR

Windauto Transports, S.L., con sede en Ibiza (Eivissa), es una empresa constituida en septiembre de 2022 que desarrolla su actividad principalmente en el ámbito de la construcción y los servicios asociados. Desde su creación, la compañía ha apostado por disponer de medios técnicos propios que le permitan afrontar con eficacia los trabajos de transporte, manipulación de materiales y apoyo logístico en obra.

Aunque su actividad principal se encuadra en la construcción de edificios residenciales, su objeto social es amplio e incluye también instalaciones, mantenimiento, comercio, importación y exportación, así como actividades inmobiliarias. Esta versatilidad requiere equipos de elevación fiables, capaces de adaptarse a distintos tipos de proyectos y entornos de trabajo.

**PALFINGER PK 27002 SH, UNA GRÚA HIDRÁULICA ARTICULADA PERTENECIENTE A LA GAMA HIGH PERFORMANCE, DISEÑADA PARA OFRECER ALTO RENDIMIENTO, PRECISIÓN DE CONTROL Y GRAN VERSATILIDAD EN OPERACIONES DE CARGA Y MANIPULACIÓN.**

En esta línea, la empresa continúa reforzando su parque de maquinaria con la incorporación de un nuevo vehículo industrial equipado con grúa PALFINGER.

## RENDIMIENTO Y VERSATILIDAD: PK 27002 SH

Windauto Transports ha incorporado una PALFINGER PK 27002 SH, una grúa hidráulica articulada perteneciente a la gama High Performance, diseñada para ofrecer alto rendimiento, precisión de control y gran versatilidad en operaciones de carga y manipulación.

El equipo se configura como grúa tipo F con 7 prolongas hidráulicas, lo que le permite alcanzar un radio horizontal de hasta 18,9 metros con una capacidad de carga de 830 kg, proporcionando una solución eficiente para trabajos de manipulación de materiales en obra y operaciones logísticas.

La grúa ha sido montada por PALFINGER Levante sobre un camión Renault D18 High R 4x2, mientras que el carrozado ha sido realizado por Viel Carrocerías, S.L., dando como resultado un conjunto robusto y perfectamente adaptado a las necesidades operativas del cliente.

## CARACTERÍSTICAS TÉCNICAS DESTACADAS

Entre las innovaciones técnicas más relevantes que incorpora la PK 27002 SH destacan:

**HPSC:** Sistema de control de estabilidad que supervisa continuamente las condiciones de trabajo y ajusta la capacidad de carga de la grúa en función de la posición de los estabilizadores.

**S IQ Stabilizer Intelligence:** Sistema inteligente de gestión de estabilizadores que optimiza la seguridad y el rendimiento durante las maniobras.

**FLOW Sharing:** Tecnología hidráulica que permite realizar varios movimientos de la grúa de forma simultánea y precisa, mejorando la productividad del equipo.

**PALTRONIC 150:** Unidad electrónica central que controla y supervisa las funciones hidráulicas y de seguridad de la grúa.

**PALcom P7:** Radiocontrol con control proporcional de funciones, que permite operar la grúa a distancia con total visibilidad y seguridad.

Cabrestante hidráulico de 2,5 toneladas integrado en el brazo articulado, ampliando las posibilidades de trabajo en operaciones de izado vertical.

El conjunto se completa con estabilizadores hidráulicos largos con patas inclinables hasta 180°, así como un estabilizador adicional R1X de 4.400 mm con monitorización continua de estabilidad, que amplía la base de apoyo del vehículo y mejora la seguridad en las operaciones de elevación.

## ENTREGA Y PUESTA EN SERVICIO

La entrega del equipo incluyó la correspondiente explicación técnica y puesta en marcha para los operadores del cliente, asegurando un conocimiento completo de las funcionalidades y sistemas de seguridad de la grúa.

Asimismo, se destacó la importancia de realizar las revisiones periódicas en centros certificados de la Red PALFINGER, garantizando el correcto funcionamiento del equipo y el mantenimiento de los estándares de seguridad durante toda su vida útil.

## UNA APUESTA POR LA EFICIENCIA Y LA TECNOLOGÍA

Con la incorporación de esta PALFINGER PK 27002 SH, Windauto Transports continúa reforzando su capacidad operativa y su apuesta por soluciones tecnológicas que aportan seguridad, fiabilidad y eficiencia en los trabajos de construcción y manipulación de materiales.

PALFINGER Ibérica agradece la confianza depositada por Windauto Transports y celebra esta nueva entrega, que contribuye a ampliar la presencia de la tecnología High Performance en el mercado español. ¡Larga vida a la nueva PK 27002 SH y éxito en cada operación!

# Loxam refuerza su presencia en Valencia con una nueva sede en Sagunto

**LOXAM Iberia, filial del grupo líder en alquiler de maquinaria y equipos en Europa, ha inaugurado su primera delegación en Sagunto y el sexto punto de alquiler de la compañía en Valencia.**

Situada en una zona emblemática para la economía y el empleo como es el Puerto de Sagunto, la nueva delegación suministrará maquinaria y equipos a más de 300 clientes, tanto particulares como profesionales, en la localidad.

En su primer evento público bajo su nueva denominación comercial, y con la presencia del alcalde de Sagunto, Darío Moreno, y directivos nacionales y locales de la compañía, LOXAM ha anunciado que prevé aumentar las ventas un 5% hasta los 29 millones de euros en 2026 en el área de Levante.

Según Luis Ángel Salas, CEO de LOXAM Iberia, "establecernos en Sagunto refleja la vocación de servicio y el compromiso de LOXAM con el empleo y la economía locales, más si cabe en un enclave estratégico como es el Puerto de Sagunto. Y refuerza nuestra expansión en Levante, donde ya contamos con una amplia presencia desde hace varios años tanto con centros propios como en colaboración con socios externos", ha añadido.

Las instalaciones, de casi 8.000 m², incluyen una zona para alquiler de maquinaria, tanto de elevación y generalista, maquinaria pequeña, equipos de suministro de energía y modular. La delegación consta de varias oficinas, una sala de formación y un amplio taller.

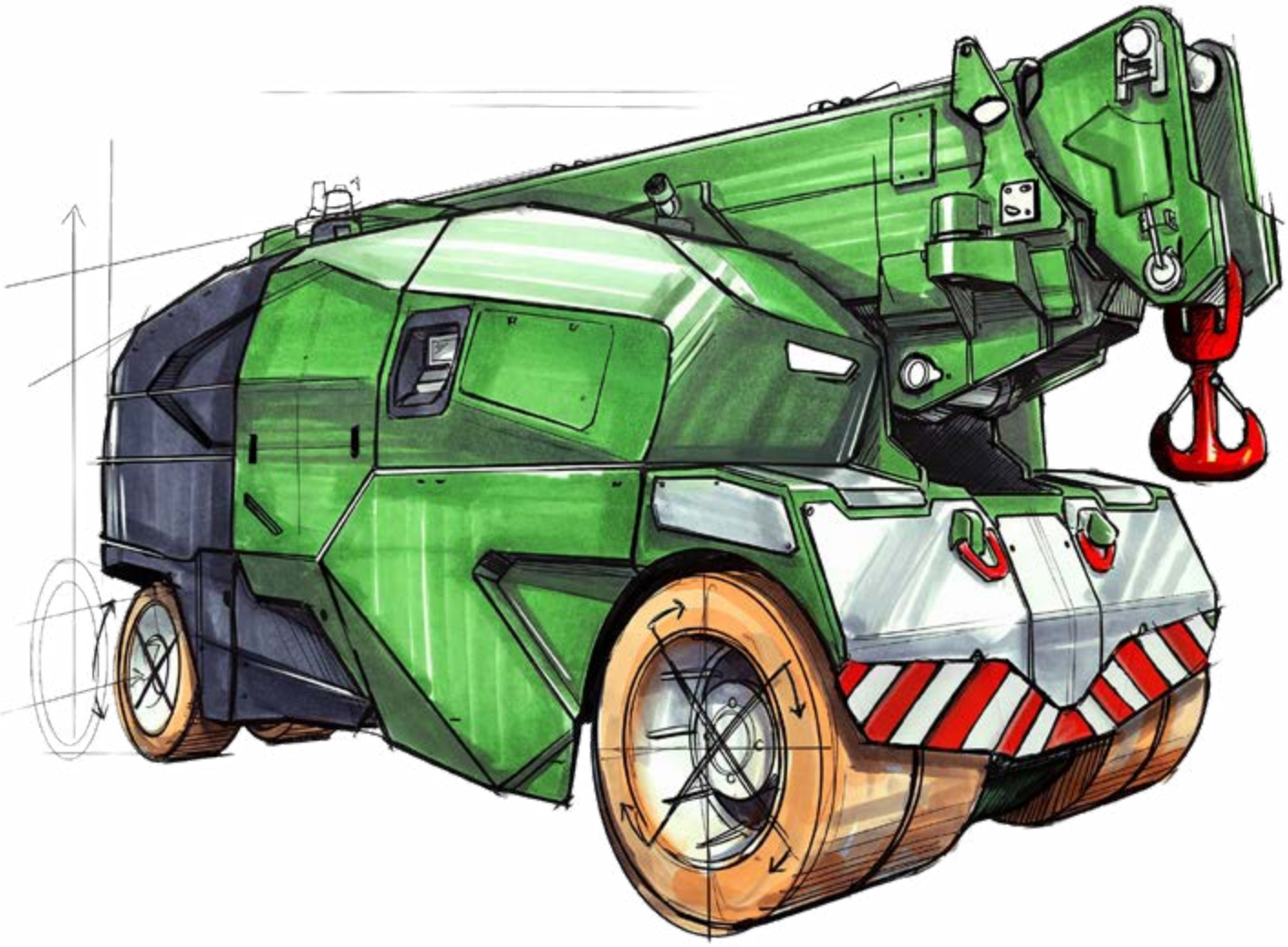
Además de la delegación en Sagunto, LOXAM seguirá incrementando su presencia en la Península Ibérica con aperturas en Logroño y Burgos en España, y Palmela en Portugal durante este año.

## SUMINISTRO DE EQUIPOS Y SERVICIOS

El Puerto de Sagunto ha evolucionado de ser un enclave siderúrgico tradicional a un hub multisectorial de referencia internacional. Su valor actual reside en la convergencia de infraestructuras logísticas, potencia energética y una expansión industrial sin precedentes.

El establecimiento en esta zona estratégica de primer orden en el Mediterráneo abre nuevas oportunidades comerciales y de negocio a la compañía. Como proveedor de referencia de servicios de maquinaria, equipos de suministro de energía, módulos, formación a operarios y mantenimiento de maquinaria, LOXAM tiene una posición idónea para atender todas las necesidades de las empresas y obras en la zona.

**Izda a dcha - Luis Ángel Salas, CEO de LOXAM Iberia; Jorge, Jefe de Taller; María del Mar Sahuquillo, Delegada de LOXAM en Sagunto; Darío Moreno, Alcalde de Sagunto; Toni Iborra, Concejal de Industria.**



# Taylor made by JMG Cranes: escuchar al cliente incluso antes de diseñar

**Cuando las preguntas correctas transforman una necesidad en una solución concreta.**

## ESCUCHAR: EL PUNTO DE PARTIDA DE CADA PROYECTO

"La fase de escucha representa casi el 90% del proyecto. Es la diferencia entre un producto que encuentra su lugar en el mercado y uno que permanece sin utilizar." JMG Cranes desarrolla máquinas para la manipulación de grandes cargas en espacios reducidos, tanto indoor como outdoor, y mucho más: equipos altamente especializados, diseñados a medida según las necesidades operativas reales.

El principio que guía cada desarrollo es siempre el mismo: colaborar estrechamente con quienes utilizan la máquina cada día, en operaciones reales.

## SOLUCIONES A MEDIDA NACIDAS DE LA EXPERIENCIA EN EL CAMPO

El principal interlocutor es el operador: quien manipula cargas complejas en espacios reducidos y conoce perfectamente las dificultades, los límites y las necesidades del trabajo diario. "Diseñar una máquina sin dialogar con quien la utilizará cada día significa correr el riesgo de desarrollar una solución que no responda realmente a las necesidades operativas." Así describe el departamento técnico de JMG Cranes la importancia del contacto directo con el usuario final.

Ver video

Por ello, el enfoque de JMG Cranes es fuertemente Taylor made: cada solicitud se analiza, se interpreta y se transforma en una solución técnica concreta.

## DE UNA NECESIDAD ESPECÍFICA A UNA INNOVACIÓN PARA TODO EL MERCADO

Las necesidades detectadas en el campo no quedan como casos aislados. Se convierten en oportunidades para desarrollar soluciones capaces de aportar valor también a otros clientes. Cada etapa comienza con la recopilación de información del cliente y, gracias a la experiencia adquirida, se transforma en una solución útil y aplicable a diferentes contextos operativos. Así es como JMG Cranes convierte necesidades específicas en innovaciones capaces de responder a las exigencias de todo el mercado.

## REDUCIR LOS TIEMPOS SIGNIFICA DISEÑAR MEJOR

El mercado exige respuestas cada vez más rápidas y la velocidad se ha convertido en un factor competitivo fundamental.

Pero acelerar no significa simplemente diseñar más rápido: significa optimizar todo el proceso.

## LA ESCUCHA TAMBIÉN INVOLUCRA A QUIENES ENSAMBLAN LA MÁQUINA

Para JMG Cranes, la escucha no se limita únicamente al cliente final. También involucra a quienes ensamblan la máquina, la prueban y la siguen en el trabajo diario.

“La reducción de los tiempos de diseño se refleja automáticamente en las fases de montaje y prueba. Pensar también en quienes construyen la máquina permite simplificar el trabajo y reducir los tiempos globales”, explica el departamento técnico de JMG Cranes.

Accesos facilitados a los componentes más complejos, piezas estandarizadas y lógicas de ensamblaje intuitivas permiten no solo acelerar la fabricación, sino también mejorar el mantenimiento y la asistencia a largo plazo.

Es una visión sistémica: la máquina no es solo un producto final, sino el resultado de un proceso que involucra diseñadores, montadores, técnicos de pruebas, operadores y equipos de asistencia.

## EL VALOR TÉCNICO DE LA CONSULTORÍA JMG CRANES

En JMG Cranes, la fase inicial de la relación con el cliente no se limita a la presentación de catálogos o a una negociación comercial.

Es, ante todo, un diálogo técnico en el que se desarrolla conjuntamente la solución más adecuada. La participación directa de un ingeniero mecánico en la comunicación con el cliente representa uno de los elementos distintivos de la empresa: quienes utilizan la máquina pueden interactuar desde el primer momento con profesionales capaces de comprender necesidades reales y aplicaciones específicas.

Cuando surge una criticidad en obra, el cliente sabe que puede contar con un soporte técnico concreto y competente.

“Crear una máquina que nunca presente imprevistos es imposible. La verdadera diferencia es estar presentes y ofrecer respuestas eficaces cuando realmente se necesitan.” Desde esta perspectiva, la escucha no termina con la entrega de la máquina, sino que continúa durante todo su ciclo de vida.

## HACIA HERRAMIENTAS DIGITALES CADA VEZ MÁS AVANZADAS

Mirando al futuro, el objetivo es hacer que el soporte técnico sea aún más inmediato mediante herramientas digitales avanzadas: configuradores, simuladores y sistemas de respuesta rápida accesibles tanto para el departamento comercial como directamente para el cliente. Tecnologías que no sustituyen la relación humana, sino que la potencian, permitiendo a los ingenieros dedicar más tiempo a solicitudes especiales, nuevas aplicaciones y soluciones Taylor made que siempre han caracterizado a JMG Cranes.

Esta experiencia ha sido compartida por el departamento técnico de JMG Cranes, concretamente por el Ing. Rossi.

# ENTREVISTA

## Uwe Strotmann

Director Comercial (CCO) – TIME EUROPE RUTHMANN

**En el marco del 125 aniversario de RUTHMANN, Uwe Strotmann, Director Comercial (CCO) de TIME Europe, analiza la evolución de la compañía, su papel dentro del grupo TIME Manufacturing y los retos estratégicos, tecnológicos y de mercado que marcarán el futuro del sector de plataformas elevadoras en Europa y a nivel internacional.**

**MOV.- RUTHMANN celebra 125 años de historia. ¿Qué significa este aniversario para la compañía en un momento de gran transformación dentro de la industria?**
Uwe.- Los 125 años de historia de RUTHMANN proporcionan una base sólida para la transformación continua de la compañía. Reflejan estabilidad, confianza y una gran credibilidad de la marca en el mercado a largo plazo, lo que también refuerza la reputación de TIME Europe en su conjunto. Combinamos experiencia e innovación, y ese equilibrio sigue siendo una de nuestras principales fortalezas.

**MOV.- Si tuviera que resumir la evolución de RUTHMANN en tres grandes hitos, ¿cuáles destacaría?**
Un primer hito se remonta a 1954, con el desarrollo de la primera RUTHMANN STEIGER® para la ciudad de Duisburgo, lo que marcó el inicio de nuestra especialización en plataformas sobre camión. En 1975, la creación de nuestro primer centro de servicio propio surgió de un profundo compromiso con la excelencia en la atención al cliente. Hoy hemos crecido hasta convertirnos en la mayor organización de servicio de Europa, que constituye la columna vertebral de nuestra marca. El hito más reciente es la estrategia "One Europe" de TIME Manufacturing, lanzada en 2025, que integra de forma más estrecha nuestras marcas europeas de producto y apoya un mayor crecimiento internacional.

**MOV.- ¿Qué mensaje quiere trasladar RUTHMANN al mercado con este 125 aniversario: tradición, innovación, ambición internacional o una combinación de todo ello?**
Refleja claramente una combinación de tradición, innovación y ambición, tanto nacional como internacional. Nuestra historia representa fiabilidad y experiencia, pero estamos igualmente centrados en impulsar el futuro de la industria. El mensaje clave es nuestro compromiso de aportar valor al cliente mediante una inversión continua en productos, servicio e infraestructura, asegurando que seguimos siendo un socio sólido y con visión de futuro en todo el mundo.

**MOV.- Coincidiendo con una fecha tan simbólica, ¿hasta qué punto la actual gama de gran altura representa la culminación de la experiencia de RUTHMANN?**
Nuestra actual gama de gran altura es el resultado de décadas de desarrollo continuo, basado en la experiencia práctica y en el feedback de nuestros clientes. Refleja todo el conocimiento de ingeniería acumulado por la marca, combinado con un fuerte enfoque en la innovación. Hoy nos consideramos un líder tecnológico en altura de trabajo y alcance lateral, pero también en la capacidad de ofrecer estas prestaciones de la forma más eficiente posible, con peso optimizado, facilidad de uso y rentabilidad para los clientes.

**MOV.- En los últimos años, RUTHMANN ha reforzado significativamente su posición en el segmento de plataformas sobre camión de gran altura. ¿Qué importancia tiene hoy este segmento dentro de su estrategia?**
Es un pilar clave de nuestra estrategia y uno de nuestros principales motores de crecimiento. Nos permite diferenciarnos claramente a través del rendimiento técnico, especialmente en altura de trabajo y alcance lateral, así como mediante un soporte de servicio superior. La demanda procedente de infraestructuras, energía y aplicaciones especializadas sigue siendo fuerte y estable, por lo que este segmento es fundamental para nuestro desarrollo futuro.

**MOV.- ¿Dónde está ahora el principal reto técnico: seguir llegando más alto o mejo-**

## Los 125 años de historia de RUTHMANN proporcionan una base sólida para la transformación continua de la compañía.

**rar aún más la compacidad, estabilidad, maniobrabilidad y facilidad de uso?**
El reto ya no consiste simplemente en llegar más alto. Se trata de encontrar el equilibrio adecuado entre alcance, peso, estabilidad y facilidad de uso. Los clientes esperan altas prestaciones combinadas con eficiencia y una operación sencilla en entornos reales de trabajo. Por eso, nuestro enfoque se centra en combinar todos estos factores manteniendo siempre los máximos estándares de seguridad.

**MOV.- Desde que forma parte de TIME Manufacturing, ¿qué ha cambiado más en RUTHMANN: la visión estratégica, la estructura, el producto o la forma de llegar al cliente?**
El mayor cambio ha sido la forma en que colaboramos y operamos dentro del grupo. Como empleados de TIME, ahora nos beneficiamos de un acceso más amplio a los mercados internacionales, de una cartera de marcas más sólida y de una red de servicio europea aún mayor, lo que mejora nuestro alcance hacia el cliente. Al mismo tiempo, una cooperación más estrecha entre marcas ha reforzado las capacidades tecnológicas generales de TIME y ha hecho que los procesos internos sean más eficientes y ágiles. Nos beneficiamos de un desarrollo conjunto más cercano, como ocurre con la gama V, que combina la experiencia de distintas marcas.

**MOV.- ¿Qué ventajas concretas ha aportado a RUTHMANN formar parte de TIME Manufacturing?**
Un mejor aprovechamiento de las capacidades de producción dentro del grupo y una infraestructura de servicio ampliada, mejoran aún más nuestro rendimiento en entregas y la experiencia del cliente. En conjunto, esto ha reforzado tanto nuestra competitividad como nuestra capacidad para responder a las necesidades del mercado.

**MOV.- TIME ha ido incorporando distintas marcas en Europa. ¿Cómo está organizada hoy esa estructura dentro del grupo?**
La estructura se basa en marcas de producto sólidas y consolidadas, con funciones claramente definidas bajo una estrategia europea unificada y con una organización comercial común para servir mejor a nuestros clientes.

- MOVEX se centra en soluciones orientadas al valor para mercados sensibles al precio y mercados en desarrollo, con alturas de trabajo de 12 a 24 metros.
- VERSALIFT y FRANCE ELEVATEUR representan el segmento principal, ofreciendo un sólido equilibrio entre rendimiento, eficiencia y versatilidad, con alturas de trabajo de 10 a 41 metros.

## Hoy hemos crecido hasta convertirnos en la mayor organización de servicio de Europa, que constituye la columna vertebral de nuestra marca.

## El hito más reciente es la estrategia "One Europe" de TIME Manufacturing, lanzada en 2025, que integra de forma más estrecha nuestras marcas europeas de producto y apoya un mayor crecimiento internacional.

- RUTHMANN está posicionada como especialista premium para aplicaciones complejas y de gran altura, hasta 100 metros.
- BLUELIFT complementa la cartera con plataformas compactas sobre orugas y spider lifts para entornos de acceso restringido.

Cada marca mantiene su identidad y su enfoque de mercado, al tiempo que contribuye a una dirección común. Esto crea una cartera complementaria que garantiza una clara diferenciación entre mercados y aplicaciones, además de una de las gamas más amplias para responder a distintas necesidades de clientes en Europa.

**MOV.- ¿Estas marcas operan como un único grupo con sinergias reales o mantienen todavía una forma de trabajar bastante independiente?**
La cartera es altamente complementaria, con funciones claramente definidas. En aquellos casos en los que existían solapamientos, hemos consolidado soluciones para centrarnos en la oferta más fuerte, como sucede con la gama V. Esto nos permite ofrecer a los clientes una cartera completa desde un único grupo, manteniendo al mismo tiempo un posicionamiento claro para cada marca.

**MOV.- ¿Qué aporta específicamente RUTHMANN al grupo y qué ha ganado gracias al grupo que antes no tenía?**
RUTHMANN aporta su larga experiencia en tecnología de acceso de gran altura y unas sólidas capacidades de ingeniería, que son pilares clave dentro del grupo. A cambio, formar parte de TIME Manufacturing ha ampliado significativamente nuestra presencia internacional, nos ha abierto el acceso a nuevos mercados y ha ampliado nuestra cartera global de productos.

**MOV.- ¿Existen distintos niveles de calidad, filosofías de producto o grados de especialización según la marca, o cada una responde más bien a diferentes aplicaciones y mercados?**
No se trata de distintos niveles de calidad, sino de filosofías de producto y enfoques de aplicación diferentes. Todas las marcas trabajan con estándares consistentemente altos, pero están diseñadas para responder a necesidades distintas de los clientes. MOVEX sigue un enfoque orientado al valor; VERSALIFT y FRANCE ELEVATEUR se centran en la versatilidad y la eficiencia; RUTHMANN en soluciones especializadas de alta gama; y BLUELIFT en acceso compacto en entornos complejos. Las diferencias están en la aplicación y el posicionamiento, no en la calidad.

**MOV.- Si tuviera que definir el modelo estrella de cada marca del grupo, ¿cuáles señalaría y por qué?**
Cada marca tiene un producto que representa claramente su posicionamiento. En el caso de RUTHMANN, es la STEIGER® T 1000 HF, que simboliza la máxima altura y alcance lateral en aplicaciones exigentes. La gama V representa a VERSALIFT y FRANCE ELEVATEUR, combinando versatilidad y eficiencia para el uso diario. La gama TLRx de MOVEX encarna su enfoque orientado al valor, mientras que la SA 20 de BLUELIFT refleja su fortaleza en soluciones compactas sobre orugas para condiciones de acceso difíciles. En conjunto, estos modelos emblemáticos muestran claramente el enfoque de aplicación de cada marca dentro del grupo.

**MOV.- ¿Qué papel desempeñan hoy las fábricas dentro de esta estrategia compartida? ¿Cuántas fábricas tiene actualmente el grupo y dónde están ubicadas?**
Las fábricas son una parte central de nuestra estrategia. Nuestra red europea de producción garantiza proximidad a los mercados, plazos de entrega cortos y una sólida experiencia técnica. Esta combinación de eficiencia y especialización permite una producción de alta calidad en todas las marcas.

**MOV.- ¿Las fábricas están especializadas por producto o por marca, o trabajan con un enfoque más flexible?**
Están organizadas principalmente por líneas de producto, más que estrictamente por marca. Cada planta tiene un enfoque técnico definido, pero mantenemos flexibilidad en toda la red. Esto nos permite equilibrar la capacidad y responder de forma eficiente a la demanda del mercado.

**MOV.- Aproximadamente, ¿cuántas plataformas fabrican al año entre todas las marcas, o al menos dentro del ámbito europeo?**
No comunicamos cifras específicas de producción. Lo importante es que nuestra red es estable, escalable y está plenamente alineada con la demanda del mercado, garantizando una calidad constante y un suministro fiable en todas las marcas.

**MOV.- ¿Cómo ha evolucionado esa capacidad de producción desde que RUTHMANN se incorporó a TIME Manufacturing?**
Los productos de la marca RUTHMANN han mantenido un rendimiento sólido y estable desde su incorporación a TIME Manufacturing. La estructura del grupo nos permite equilibrar y acceder de forma eficiente a la capacidad de producción en nuestras instalaciones europeas, proporcionando una base sólida para continuar creciendo, al tiempo que mantenemos una disciplina adecuada en la asignación de capital.

**MOV.- En términos de mercado, ¿cómo ven actualmente Europa? ¿Qué países están funcionando con más fuerza y cuáles muestran más cautela?**
Europa se mantiene estable en general, aunque con diferencias regionales. Alemania, Francia y Reino Unido están funcionando con fuerza, apoyados por la demanda de infraestructuras y mantenimiento. En el sur de Europa, la actividad del mercado es más cautelosa, con ciclos de inversión más largos.

**MOV.- ¿Qué importancia tiene hoy España dentro de la estrategia europea de RUTHMANN y TIME?**

España es un mercado importante y en crecimiento, especialmente en los segmentos de alquiler e infraestructuras. La demanda está evolucionando positivamente y todavía existe un importante potencial de crecimiento a largo plazo a medida que aumenta la penetración de estos equipos.

**Nuestra actual gama de gran altura es el resultado de décadas de desarrollo continuo, basado en la experiencia práctica y en el feedback de nuestros clientes.**

**MOV.- ¿Cómo ven Latinoamérica? ¿Es un mercado con verdadero potencial de crecimiento para sus plataformas sobre camión o sigue siendo un mercado más selectivo?**
Latinoamérica ofrece potencial a largo plazo, pero sigue siendo un mercado selectivo. Las condiciones varían significativamente de un país a otro, por lo que es esencial adoptar un enfoque dirigido, centrado en economías estables con ciclos de inversión previsibles.

**MOV.- ¿Qué países o regiones de Latinoamérica son actualmente los más interesantes para ustedes y por qué?**
Seguimos abiertos y atentos a las oportunidades allí donde las condiciones del mercado, las necesidades de los clientes y las estructuras de socios encajen adecuadamente. En ese sentido, nuestra participación en la región es selectiva y basada en la demanda, más que en una estrategia de expansión regional amplia.

**MOV.- Más allá del segmento de gran altura, ¿en qué líneas de producto se está centrando actualmente RUTHMANN con más fuerza?**
Más allá de la gran altura, seguimos centrados en nuestras plataformas principales sobre camión y sobre furgón, en diferentes clases de altura de trabajo. Dentro de TIME Manufacturing, esto se complementa con soluciones sobre orugas y plataformas spider, lo que nos permite cubrir una gama muy amplia de aplicaciones.

**MOV.- ¿Podemos esperar nuevos modelos o desarrollos de producto relevantes por marca dentro del grupo en los próximos meses?**
Sí, veremos nuevos desarrollos en todo el grupo. Un punto destacado es la nueva gama V presentada en APEX, una serie estandarizada de 3,5 toneladas con siete modelos, diseñada para cubrir un hueco importante en el mercado europeo.

**MOV.- En términos de electrificación, ¿cree que los modelos eléctricos están alcanzando el nivel de aceptación que esperaban o el mercado todavía no demanda suficiente volumen?**
El interés por la electrificación está aumentando claramente, pero la adopción varía según el mercado y la aplicación. Las zonas urbanas están liderando este proceso debido a la regulación y a los requisitos de sostenibilidad, mientras que una adopción más amplia sigue desarrollándose paso a paso.

**MOV.- ¿Qué está frenando actualmente más el desarrollo de plataformas sobre camión eléctricas: el coste, la autonomía, la infraestructura, el valor residual o simplemente la falta de presión del mercado?**
Los principales factores son la infraestructura de carga, las limitaciones de autonomía y carga útil, y el coste total de propiedad. Estos elementos hacen que la adopción sea gradual y no rápida, dependiendo en gran medida de las necesidades de cada aplicación.

**MOV.- ¿Cree que en los próximos años veremos más funcionalidades incluidas de serie en las máquinas, especialmente en seguridad, conectividad y asistencia al operador?**
Sí, existe una tendencia clara hacia la estandarización de sistemas de seguridad, conectividad y asistencia al operador. Las máquinas son cada vez más digitales, con funciones como RTC, nuestra solución para diagnóstico remoto y gestión de flotas, que están pasando a formar parte del equipamiento estándar.

**MOV.- Finalmente, después de 125 años de historia, ¿cómo le gustaría que el mercado definiera hoy a RUTHMANN: como un fabricante histórico o como una compañía que sigue marcando el futuro del sector?**
No solo como una compañía con una larga historia, sino como una empresa que participa activamente en la configuración del futuro de la industria. Nuestra trayectoria es una base sólida, pero nuestro enfoque está claramente puesto en la innovación, el rendimiento y en ofrecer soluciones avanzadas para las necesidades futuras del mercado.

# Zanilift realiza una formación técnica de Zoomlion en sus instalaciones

**Zanilift ha llevado a cabo en sus instalaciones una jornada de formación técnica de Zoomlion junto a su red de distribuidores en España, con el objetivo de seguir reforzando los conocimientos y habilidades de los equipos técnicos.**

Esta iniciativa forma parte del compromiso de Zanilift, JBB y Zoomlion con un servicio cada vez más especializado, eficiente y preparado para responder a las exigencias actuales del sector de la elevación y la maquinaria.

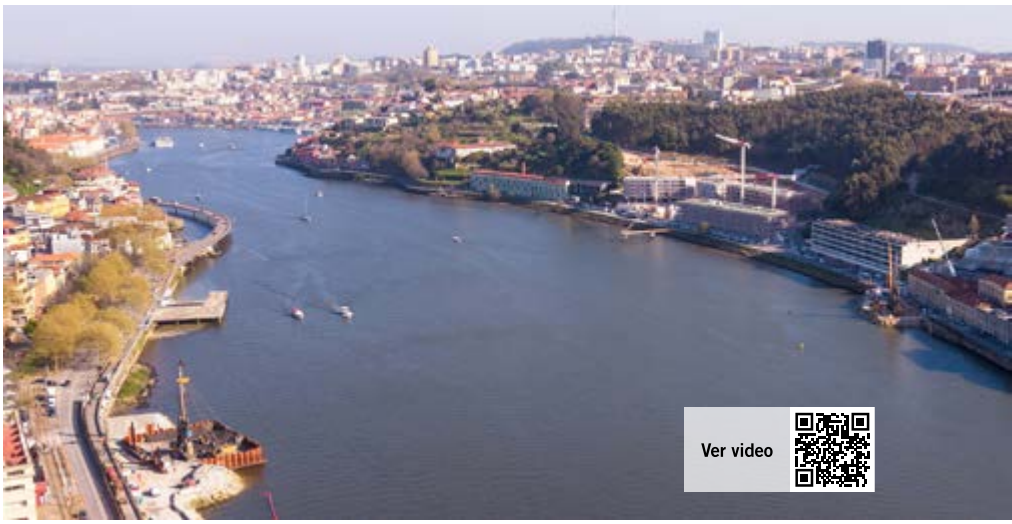
Durante la formación, los asistentes han podido profundizar en aspectos técnicos de los equipos Zoomlion, mejorar sus capacidades de diagnóstico y ampliar sus conocimientos sobre mantenimiento, funcionamiento y asistencia técnica. Todo ello con el objetivo de garantizar una atención más rápida, precisa y profesional a los clientes.

La compañía ha destacado que la formación continua es clave para asegurar el máximo rendimiento de cada equipo, reducir tiempos de intervención y ofrecer un soporte técnico de calidad en todo el territorio nacional.

# Las pilotadoras de rotación Liebherr LB 45 y LB 36 de Cimentalia ejecutan la cimentación del puente que unirá Oporto con Vilanova de Gaia

**Las pilotadoras de rotación Liebherr LB 45 y LB 36 de Cimentalia participan en la construcción de un nuevo puente sobre el río Duero en Oporto, una infraestructura estratégica destinada a mejorar la conexión con Vila Nova de Gaia, dentro del desarrollo de la Línea Rubí del metro.**

Las pilotadoras de rotación Liebherr LB 45 y LB 36 de Cimentalia están realizando la cimentación de dos pilas provisionales para el nuevo puente Ferreirinhan, integrado en la Línea Rubi del metro de Oporto, que salvará la desembocadura del río Duero y unirá dicha localidad con Vila Nova de Gaia. En concreto, se trata del tramo que conectará las estaciones de Casa Da Musica a Santo Ovidio, una actuación clave para reforzar la movilidad en la zona oeste de la ciudad. Con una inversión de más de 379 millones de euros, esta infraestructura estará reservada exclusivamente al uso peatonal, ferroviario y de ciclistas, además de que se convierte en el séptimo puente que enlazará Oporto con el otro lado del río. Por otro lado, representa la mayor acometida del Plan de Recuperación y Resiliencia en Portugal firmado hasta la fecha.



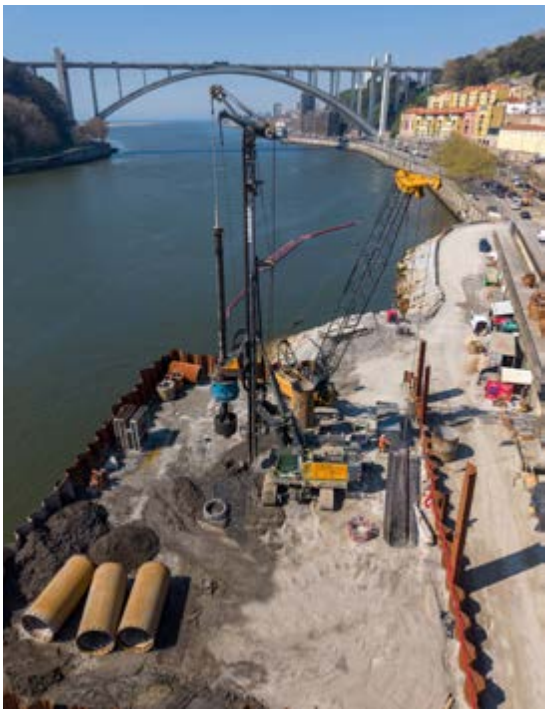

**Las pilotadoras de rotación Liebherr LB 45 y LB 36 de Cimentalia han ejecutado la cimentación del puente Ferreirinhan que unirá Oporto con Vilanova de Gaia**

Para la realización de estos trabajos, Cimentalia ha confiado en las pilotadoras de rotación Liebherr LB 45 y LB 36, equipos especialmente diseñados para afrontar proyectos de gran exigencia técnica. “Son perfectos para llevar a cabo estos trabajos debido a 4 factores fundamentalmente: diámetro de ejecución del pilote de 1.850 milímetros, gran longitud de encamisado del pilote con camisa de enchufe rápido de diámetro 2.000 milímetros, longitud de perforación de los pilotes de hasta 40 metros y empotramiento del pilote en un estrato granítico sano con una resistencia a compresión simple de hasta 1.000 kg por $cm^2$”, asegura Héctor Pandiella, ingeniero de Cimentalia. En esta misma línea se pronuncia Antonio Lazar, encargado de obra de Cimentalia, subrayando que “las perforadoras Liebherr LB 45 y LB 36 son perfectas para este trabajo por el tipo de roca que se tenía que perforar, por el par de rotación y por el diámetro de perforación”. Estas capacidades convierten a las pilotadoras de rotación Liebherr LB 45 y LB 36 de Cimentalia en una solución idónea para trabajar en entornos complejos, permitiendo perforar en roca a gran profundidad y garantizar la estabilidad de la infraestructura. La combinación de potencia, precisión y versatilidad resulta clave para cumplir con los exigentes requisitos técnicos del proyecto.

**Con este proyecto, Cimentalia refuerza su posicionamiento en trabajos de infraestructura de alta complejidad, aportando soluciones técnicas avanzadas.**

Se trata de un proyecto clave para Cimentalia, ya que es, actualmente, uno de los más importantes de Portugal en este momento y que mejorará notablemente las conexiones de la ciudad de Oporto. Además, Cimentalia destaca la fiabilidad de los equipos Liebherr como uno de los factores determinantes en su elección, así como la rapidez y eficacia de su servicio postventa. La agilidad en la respuesta ante cualquier incidencia, tanto en el suministro de piezas como en la asistencia técnica, contribuye a mantener el ritmo de los trabajos y asegurar el cumplimiento de los plazos establecidos.

Con este proyecto Cimentalia refuerza su posicionamiento en trabajos de infraestructura de alta complejidad, aportando soluciones técnicas avanzadas y fiables en una obra que tendrá un impacto significativo en la conectividad y el desarrollo urbano de Oporto.



**Son equipos perfectos para llevar a cabo estos trabajos por su diámetro de ejecución, gran longitud de encamisado, longitud de perforación y empotramiento.**

# Ton Klijn, director de ESTA se jubila a finales de junio

**El director del ESTA, Ton Klijn, ha anunciado su jubilación a finales de junio. Le sucederá el responsable de políticas del ESTA, Miguel Florez de la Colina.**

Ton Klijn ha estado activo en la industria del transporte y la elevación de cargas pesadas desde 1977, inicialmente en Mammoet y posteriormente en Wagenborg Nedlift, donde fue director general durante 14 años, hasta 2017. Al mismo tiempo, participó activamente en ESTA, fue miembro de la junta directiva de la asociación holandesa VVT y presidió el consejo de supervisión de Aboma, una empresa holandesa de seguridad y certificación, antes de convertirse en director de ESTA en 2017.

Reconocido como un líder comprometido y con amplios conocimientos del sector, a Klijn se le atribuye haber elevado el prestigio y el número de miembros de ESTA, así como haber aumentado considerablemente la influencia de la organización en Bruselas.

Si todo sale según lo previsto, esa influencia podría dar lugar a la aprobación de dos importantes leyes europeas que beneficiarían enormemente a los inspectores de transporte pesado y de cargas especiales: el paquete de movilidad militar y las revisiones de la Directiva sobre pesos y dimensiones. Ambas incluyen una serie de medidas que ESTA ha apoyado durante décadas, como los corredores europeos para el transporte pesado y los sistemas comunes de autorización electrónica.

Nacido en Madrid, Miguel Flórez de la Colina trabajó durante 15 años en Mammoet. Desde 2014, trabaja para Siladen Solutions, empresa que ha actuado como agente de Wagenborg Nedlift, Roll-Lift y Hareket, entre otras. Además, imparte clases de construcción y elevación a estudiantes de ingeniería civil en la Universidad Politécnica de Madrid, donde él mismo estudió, una labor que disfruta y que mantendrá a tiempo parcial tras su incorporación a ESTA.

Él dijo:
*"Será difícil estar a la altura de Ton, pero me complace trabajar con ESTA y contribuir a su desarrollo. Personalmente, apoyo firmemente los valores fundamentales de ESTA: la cooperación europea y la armonización de las normas."*
*"ESTA está comprometida con una perspectiva internacional desde un punto de vista estrictamente práctico y, gracias a la influencia y el arduo trabajo de Ton, se encuentra en proceso de transformarse en una organización más grande e influyente."*
*"La industria y la sociedad están atravesando un momento de grandes cambios, tanto en términos tecnológicos como políticos, y ESTA deberá responder a esos desafíos en nombre de nuestros miembros."*

# Fallece Rafael García (Iron Trade Machine), referente del sector en Galicia

**Apenas cumplidos los 56 años, Rafael García, vinculado a Iron Trade Machine, nos ha dejado. Su pérdida supone un duro golpe para el sector de la maquinaria y las plataformas, especialmente en Galicia, donde era una figura ampliamente conocida y respetada.**

Quienes han formado parte del sector durante años, y en particular quienes han compartido camino dentro de ANAPAT, recuerdan a Rafa como una persona cercana, generosa y profundamente comprometida. Era, ante todo, un buen compañero, con una actitud positiva constante, siempre dispuesto a ayudar y con una energía que destacaba en cada proyecto.

A pesar de las dificultades de salud a las que tuvo que hacer frente en los últimos años, nunca perdió la sonrisa, ni las ganas, ni la fuerza. Su carácter luchador y su forma de entender la vida dejaron huella en todos los que tuvimos la suerte de conocerle.

Desde la familia de Iron Trade Machine han querido compartir con profundo pesar esta noticia: “Trabajador incansable, amigo de sus amigos y un gran hombre. Fue un privilegio trabajar con él y le extrañaremos profundamente”.

Desde Movicarga, donde tuvimos la oportunidad de coincidir con Rafa en múltiples ocasiones, queremos trasladar nuestro más sentido pésame a su familia, amigos y a todos los profesionales que compartieron su trayectoria. Su recuerdo permanecerá ligado a una forma de ser y de trabajar que dignifica este sector.

Descansa en paz querido Rafa, y dale fuerte a la petanca allá arriba.

CTE®

EN CADA SIMPLE SOLUCIÓN SIEMPRE HAY DETRÁS UNA GRAN IDEA_

MAPIC 2026 MAASTRICHT 2 - 4 JUNE

**Te esperamos en el stand n. 1490**

**Maastricht**
**2-4 junio 2026**

# CTEZED 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 - info@ctelift.com

**CTE SpA**
Loc. Terramatta, 5
37010 Rivoli Veronese (VR) - Italy

IPAF Member

# Balance de Palfinger en SMOPYC 2026: Innovación, nuevos proyectos y un mercado con perspectivas positivas

La participación de PALFINGER en SMOPYC 2026, celebrada en Zaragoza, ha dejado un balance muy positivo para la compañía. Durante cuatro días, la feria se convirtió en un punto de encuentro clave con clientes, profesionales del sector y nuevos contactos interesados en las soluciones de elevación de la marca. Desde diferentes áreas de negocio, responsables de PALFINGER coinciden en destacar el dinamismo del mercado, el interés por las últimas innovaciones presentadas y las oportunidades generadas durante el evento.

## UN PUNTO DE ENCUENTRO CLAVE PARA EL SECTOR

Para Daniel Prieto, Head of Sales Spain, la experiencia en esta edición de SMOPYC ha sido especialmente positiva.

Según explica, la compañía se marcha "con un buen sabor de boca", tras haber podido intercambiar impresiones con gran parte de sus clientes del territorio nacional sobre proyectos actuales y futuros. Durante la feria, muchos de estos profesionales manifestaron su necesidad de renovar maquinaria en sus empresas, lo que se traduce en una cartera de nuevos proyectos y propuestas para los próximos meses.

Prieto también subraya el alto nivel de asistencia registrado en esta edición: hacía años que no se veía una feria con tantos visitantes. A su juicio, este hecho refleja la estabilidad y la buena salud del sector para los próximos años.

## LA GAMA TEC, PROTAGONISTA EN EL ÁREA DE GRÚAS HIDRÁULICAS ARTICULADAS

En cuanto a las soluciones presentadas, Prieto destaca el impacto generado por las grúas de la nueva gama TEC, que PALFINGER llevó a Zaragoza.

Estas grúas se han consolidado ya como un referente en el sector de la elevación gracias a su gran capacidad de carga, diseño innovador y precisión en los movimientos. A ello se suman los nuevos softwares de trabajo y los sistemas electrónicos de control, que aportan un nivel avanzado de eficiencia y seguridad en la operación.

Todo ello convierte a la gama TEC en una solución prácticamente exclusiva dentro del ámbito de la elevación de cargas, generando un gran interés entre los profesionales que visitaron el stand.

## SOLUCIONES VERSÁTILES PARA NUEVOS SECTORES

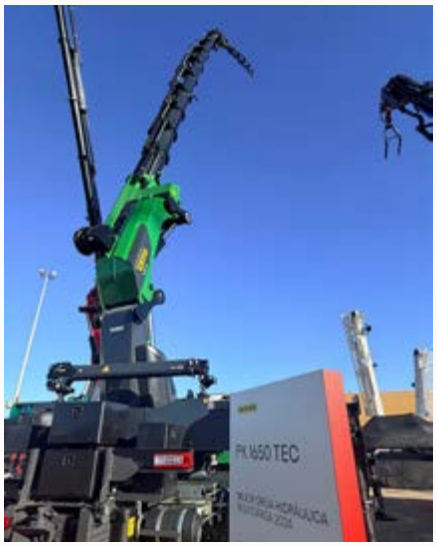
Por su parte, Manuel Pérez, Head of Sales New Business & Other Product, también realiza una valoración muy positiva de la participación en SMOPYC.

Durante la feria, el stand de PALFINGER recibió la visita de numerosos clientes habituales, al tiempo que se abrieron conversaciones con nuevos interesados en las soluciones de la compañía y de BG LIFT, marca especializada en mini grúas compactas. Además, el evento permitió realizar entregas de máquinas directamente en el propio recinto ferial, un momento especialmente significativo para la empresa y para los clientes que depositan su confianza en la marca.

Entre los equipos que más interés despertaron destacan precisamente las mini grúas sobre orugas BG LIFT, en concreto los modelos M400 y M250, expuestos en el área exterior del stand. Estas máquinas captaron la atención de profesionales de distintos sectores —desde empresas de alquiler de maquinaria hasta compañías de construcción, cristaleros o trabajadores autónomos—. El hecho de poder verlas en funcionamiento facilitó nuevas conversaciones y oportunidades de negocio.

Otro de los conjuntos que generó numerosas consultas fue el equipo demo formado por la grúa de reciclaje Epsilon Q170Z y el gancho HT 20 TEC, montados sobre un camión rígi-

Acude a tu taller más cercano, ahorra, e incrementa la vida útil de tu grúa.
Además, consigue tu certificado de revisión y un regalo PALFINGER*.




do de tres ejes DAF. Los asistentes mostraron especial interés por las funcionalidades de la gama TEC en los polibrazos, así como por la versatilidad de esta configuración para sectores como el reciclaje industrial y el tratamiento de chatarra, donde la eficiencia y la productividad son claves.

## PERSPECTIVAS POSITIVAS PARA EL MERCADO

Tras lo observado durante la feria, desde PALFINGER se perciben perspectivas positivas para la evolución del mercado.

Daniel Prieto considera que el sector mantendrá una tendencia alcista durante los próximos cuatro o cinco años. No obstante, identifica como uno de los principales retos la falta de profesionales cualificados, tanto operadores de maquinaria como técnicos especializados. Esta situación está impulsando una mayor demanda de equipos con sistemas avanzados de seguridad y automatización, que permitan optimizar el trabajo y reducir riesgos.

En esta línea, PALFINGER continúa apostando por el desarrollo de soluciones tecnológicas que faciliten el trabajo del operador y aumenten la eficiencia de las máquinas.

Desde la perspectiva de nuevas líneas de negocio, Manuel Pérez también se muestra optimista. El mercado español se mantiene actualmente como uno de los más dinámicos de Europa, y la compañía confía en que esta tendencia continúe en los próximos años.

El objetivo de PALFINGER, concluye Pérez, seguirá siendo acompañar a sus clientes con equipos fiables, innovadores y de alta calidad, capaces de responder a los desafíos a los que se enfrentan día a día.

## UNA FERIA QUE REFUERZA EL POSICIONAMIENTO DE PALFINGER

La participación en SMOPYC 2026 ha permitido a PALFINGER reforzar su posicionamiento como socio estratégico en soluciones de elevación, consolidar relaciones con clientes y abrir nuevas oportunidades de negocio.

La innovación tecnológica, la versatilidad de sus equipos y la cercanía con el cliente han sido algunos de los elementos que han marcado la presencia de la compañía en una edición de la feria que confirma el buen momento del sector.

# Palfinger Ibérica recibe el Premio Smopyc Bronce por su innovación en Seguridad y Salud con su sistema SFL

**Palfinger Ibérica ha sido reconocida en la edición de Smopyc 2026 con el Premio Smopyc de Bronce en la categoría de Seguridad y Salud gracias a su sistema Support Force Limit (SFL), una solución orientada a mejorar la estabilidad en la operación de grúas articuladas.**

El premio fue recogido por Daniel Prieto, director de ventas de la compañía, durante el acto celebrado en Smopyc 2026

El nuevo sistema SFL (Support Force Limit) de PALFINGER es una función de asistencia para grúas articuladas que monitoriza y limita la fuerza de apoyo que se transfiere al suelo a través de los estabilizadores. Su objetivo es evitar que se supere la fuerza máxima permitida, garantizando la seguridad en terrenos delicados o poco compactados, y previniendo daños estructurales.

Estos premios distinguen aquellas propuestas que destacan por su innovación, desarrollo tecnológico y capacidad para responder a los retos actuales de la industria, como la mejora de la productividad, la seguridad laboral, la sostenibilidad y la eficiencia en proyectos de infraestructuras, obra civil y explotación minera.

# LGMG Ibérica ha presentado en SMOPYC nuevas soluciones en plataformas y carretillas

**LGMG Ibérica ha acudido a SMOPYC 2026 con una gama más amplia de plataformas elevadoras, equipos compactos de acceso y soluciones de manutención para trabajos exigentes. En un stand, con sala de reuniones y posibilidad de realizar presentaciones in situ, la compañía ha mostrado una oferta pensada para mejorar la productividad, reducir costes operativos y ofrecer máquinas cada vez más eficientes y sencillas de mantener.**

Entre las principales novedades que ha llevado a la feria, LGMG ha presentado la plataforma articulada eléctrica A16JE-2 de 18 metros, un modelo que ha venido a cubrir un hueco importante en su cartera. Esta máquina ha reforzado la apuesta de la marca por la electrificación y ha destacado por incorporar motor PMSM con unidad 3 en 1 libre de mantenimiento, tracción a las cuatro ruedas, plataforma amplia, doble capacidad, gran ángulo de inclinación del chasis y mandos proporcionales, todo ello pensado para mejorar la productividad, la maniobrabilidad y la comodidad de uso. Además, ha incorporado telemática con actualizaciones remotas, ajuste de parámetros y diagnóstico online, junto con una función inteligente de autodiagnóstico.

Otra de las novedades destacadas ha sido la nueva tijera eléctrica estrecha S1008E-2 de 12 metros, integrada dentro de la serie -2 de tijeras eléctricas, que también ha estado representada por los modelos S0607E-2 y S1413E-2. Esta nueva generación ha incorporado mejoras orientadas a aumentar el rendimiento y reducir el coste de explotación, con especial atención a la mantenibilidad, la facilidad de servicio y la comunalidad de componentes entre modelos. Todas estas tijeras han montado de serie motor síncrono de imanes permanentes PMSM, completamente libre de mantenimiento, lo que ha permitido mejorar la eficiencia, reducir el desgaste y rebajar los costes de mantenimiento. También han incorporado baterías coloidales de serie, libres de mantenimiento, con hasta 2.000 ciclos de carga, buen comportamiento a bajas temperaturas, rendimiento estable en descargas profundas y mayor seguridad a largo plazo.

Otra de las novedades ha sido el mástil vertical M0608TE, una máquina concebida para trabajos tanto en interiores como en exteriores y especialmente útil en espacios reducidos. Su chasis estrecho, su baja altura en transporte y su capacidad para pasar por puertas o incluso ascensores de pasajeros han reforzado su enfoque hacia trabajos de mantenimiento, instalaciones y acabados en edificios. A ello ha sumado un radio de giro interior reducido, extensión lateral de plataforma y sistema inteligente de autodiagnóstico.

En el terreno de la manutención, la marca ha presentado el manipulador telescópico H625, con capacidad nominal de 2,5 toneladas y una altura máxima de elevación de 5,94 metros. Ha incorporado tracción y direc-

ción a las cuatro ruedas, motor diésel Kubota de 54,6 kW, sistema hidráulico load-sensing, freno multidisco en baño de aceite, capacidad de ascenso del 45% y buena maniobrabilidad, con un ancho de solo 1,97 metros y un radio mínimo de giro de 3,4 metros. Además, ha ofrecido cabina certificada ROPS y FOPS, nivelación del chasis de ±5 grados y un planteamiento general basado en robustez, eficiencia y confort del operador.

La oferta se ha completado con la carretilla todoterreno F25, un modelo diésel de 2,5 toneladas con mástil tríplex disponible en varias alturas. Esta carretilla ha sido diseñada para responder con solvencia en condiciones exigentes y ha destacado por montar motor Kubota, transmisión hidrostática y tracción a las cuatro ruedas. La dirección trasera con ángulo de giro de 45 grados ha mejorado su maniobrabilidad en espacios reducidos, mientras que la cabina certificada ROPS, la buena visibilidad panorámica, los 300 mm de altura libre al suelo y la nivelación automática del eje trasero han reforzado su seguridad y comportamiento sobre terrenos irregulares. Además, la posibilidad de utilizar distintos implementos, como cucharas, pinzas y ganchos, ha ampliado notablemente su versatilidad.

**Verania junto a AECE y ANAPAT**

# Ahern Ibérica en SMOPYC mostrando sus novedades

**Ahern Ibérica ha llevado a SMOPYC 2026 una muestra muy completa de su gama Snorkel y Dinolift, con una propuesta claramente orientada a las necesidades reales de alquiladores, empresas de servicios y usuarios finales. Desde su stand, Ahern ha mostrado una selección de equipos capaz de cubrir desde trabajos de baja altura en interior hasta aplicaciones todoterreno y elevación de materiales.**

Una de las grandes novedades ha sido la nueva Snorkel S3220 Mini, una tijera eléctrica compacta pensada para espacios muy reducidos, con capacidad para pasar por una puerta estándar y moverse en ascensor. Con 7,92 metros de altura de trabajo, 272 kg de capacidad, plataforma extensible, neumáticos no marcantes y baterías de ion-litio, se ha presentado como una solución limpia, silenciosa y muy manejable para mantenimiento, instalaciones y acabados.

Junto a ella, Ahern Ibérica ha exhibido otras tijeras eléctricas y diésel de la gama Snorkel, como la S3013 Mini, la S3219 Plus, la S3010E, la S3226E y la S3970RT, mostrando así una oferta amplia que ha abarcado desde los modelos más compactos para interior hasta soluciones todoterreno para obra exigente. En el apartado de brazos, han destacado la articulada diésel Snorkel A46JRT y la eléctrica A38E, dos equipos pensados para trabajos en exterior e interior con buena maniobrabilidad y distintas prestaciones de alcance.

# snorkel

# S3220MINI

- Peso: 1.156 Kg
- Capacidad de carga: 273 Kg.
- Altura de trabajo: 7.89 m
- Baterías AGM
- Barandillas abatibles
- Diseño ultra compacto
- Tracción y dirección eléctrica
- Plataforma extensible
- Apta para uso interior y exterior

Mas información:
info@aherniberica.es

AHERN™
IBÉRICA

En Smopyc tambien han incluido soluciones específicas como la plataforma unipersonal UL25, el mástil vertical TM12, el elevador de materiales ML18C y la plataforma remolcable todoterreno Dinolift 280RXT, que ha sobresalido por su gran alcance y su versatilidad para trabajos especializados como poda, mantenimiento exterior e industria.

Más allá del producto, Ahern Ibérica ha reforzado en SMOPYC su apuesta por el servicio técnico y la postventa. El equipo ha estado presente en feria con recambios, como la consola, y con un nuevo catálogo de piezas de alta rotación, subrayando así su voluntad de acompañar al cliente no solo en la venta del equipo, sino también en el soporte, el recambio y la rápida resolución de incidencias.

# Ahern Ibérica entrega la plataforma DINO 280RXT a Simsur en SMOPYC 2026

**En el marco de la feria Smopyc, la empresa SIMSUR ha sumado a su flota una nueva plataforma elevadora DINO 280RXT, en una operación gestionada a través de su distribuidor en España, Ahern Ibérica.**

La DINO 280RXT es una plataforma articulada eléctrica 4x4 diseñada para ofrecer un alto rendimiento en trabajos en altura, especialmente en entornos donde el acceso puede resultar complicado. Con una altura de trabajo cercana a los 28 metros y un alcance lateral notable, este modelo permite operar con seguridad en zonas de difícil acceso, tanto en exteriores como en terrenos irregulares.

Uno de los aspectos más valorados de esta máquina es su sistema de tracción, que facilita su desplazamiento en condiciones exigentes. Además, su diseño compacto y transportable la convierte en una opción muy versátil para empresas que necesitan combinar movilidad y prestaciones.

En declaraciones a Movicarga, Miriam Méndez, directora de Ahern Ibérica, destaca: “SIMSUR es un gran cliente para nosotros y es un orgullo hacer entrega de un equipo como la DINO 280RXT en el marco de Smopyc. Desde Ahern Ibérica trabajamos cada día para ofrecer el mejor servicio posible y estamos siempre a disposición de nuestros clientes para dar respuesta a cualquier necesidad que les surja”.

Por su parte, desde SIMSUR señalan: “Con esta incorporación, seguimos reforzando nuestra apuesta por equipos que combinan fiabilidad, rendimiento y facilidad de uso. La DINO 280RXT se integra plenamente en esta línea, aportando una solución versátil para una amplia variedad de trabajos en altura, desde tareas de mantenimiento industrial hasta actuaciones en el ámbito de la construcción”.

Con esta nueva incorporación, SIMSUR continúa consolidando su posicionamiento en el sector, apostando por maquinaria capaz de adaptarse a diferentes tipos de trabajo y ofrecer un alto nivel de rendimiento en condiciones exigentes.

**Equipo de Ahern Ibérica junto a SIMSUR en la entrega de la DINOLIFT 280RXT**

# Hered Lifts presentó sus innovadoras plataformas de trabajo aéreo en SMOPYC 2026

**El nuevo fabricante chino de plataformas de trabajo aéreo y equipos de elevación industrial HERED expuso por primera vez en Smopyc y buscan distribuidores para España y Portugal.**

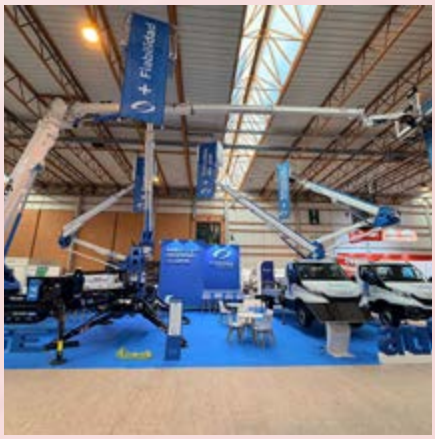
Si están interesados en ser distribuidores, contactar con Jerry Zhang Jerry@heredlift.com

En su stand, su equipo de expertos estuvo disponible para presentar su gama más reciente de plataformas elevadoras móviles de personal (PEMP). Ya sea que busque plataformas de tijera robustas para terrenos difíciles, plataformas telescópicas versátiles o plataformas de mástil fáciles de operar, HERED ofrece soluciones robustas diseñadas para aumentar su productividad y garantiza la seguridad de los trabajadores incluso en las obras más exigentes.

# Socage revoluciona el mercado de las plataformas sobre camión en SMOPYC 2026 con su “Todo de serie”

**SOCAGE ha acudido a SMOPYC 2026 con plataformas sobre orugas y plataformas sobre camión y pick up, pero sobre todo ha aprovechado la feria para poner en valor una idea que ha marcado un punto de inflexión en el mercado de las plataformas sobre camión: el concepto de “Todo de serie”. Con esta filosofía, la compañía ha dejado claro que su propuesta ya no se ha basado únicamente en ofrecer una plataforma sobre camión, sobre pick up o sobre orugas, sino en poner en manos del cliente equipos cada vez más completos, mejor equipados y preparados desde el primer momento para responder a las exigencias reales del trabajo diario.**

Esta visión ha supuesto una propuesta especialmente diferencial en un mercado que durante años ha convivido con configuraciones más limitadas o con equipamientos que muchas veces dependían de opciones adicionales. SOCAGE ha querido romper con esa lógica y ha defendido una forma distinta de entender la máquina: equipos con una dotación amplia, pensados para aportar más valor real al alquilador y al profesional, con un enfoque muy claro en la productividad, la seguridad, la facilidad de uso y la asistencia al operador. Precisamente ahí ha residido el carácter revolucionario de esta idea, en haber convertido el equipamiento completo en una ventaja competitiva directa y en una nueva forma de responder a un mercado cada vez más exigente.




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

En SMOPYC, la marca ha mostrado una selección de modelos que ha reflejado la amplitud y solidez de su oferta. Dentro de la familia Raptor, SOCAGE ha expuesto la Raptor 35S, el modelo más alto de su gama sobre orugas, una máquina que ha destacado por sus prestaciones, su alcance y su versatilidad en terrenos complejos, consolidándose como una referencia dentro de su categoría. Junto a ella, la Raptor 21S ha vuelto a demostrar por qué se ha convertido en una de las máquinas más vendidas de la marca, gracias a su equilibrio entre compacidad, altura de trabajo, facilidad de manejo y rentabilidad en usos intensivos.

En la gama sobre vehículo, SOCAGE ha llevado también la SOCAGE 16A, representante de su reconocida línea 4x4 sobre pick-up, un modelo muy valorado por su capacidad de acceso a zonas difíciles, su agilidad operativa y su versatilidad en distintas aplicaciones. La exposición se ha completado con dos modelos de la gama forSte / Speed, una unidad telescópica de 18 metros y una articulada de 24 metros, con las que la firma ha mostrado su capacidad para cubrir perfiles de tra-

bajo muy distintos sin renunciar a un mismo enfoque de eficiencia, seguridad y sencillez de uso.

A través de esta exposición, SOCAGE ha reforzado la idea de que el mercado demanda cada vez más máquinas no solo potentes, sino también completas, intuitivas y preparadas para facilitar el trabajo desde el primer día. Para las empresas de alquiler, esto ha significado disponer de equipos más atractivos para sus flotas, con mayor valor percibido y más fáciles de poner en manos del cliente final. Para los usuarios profesionales, ha supuesto trabajar con máquinas concebidas para simplificar operaciones, reducir tiempos y mejorar la seguridad en cada maniobra.

Con su presencia en SMOPYC, SOCAGE ha consolidado así una propuesta de producto muy coherente con la evolución del sector. La marca ha demostrado que su capacidad de innovación no se ha limitado al desarrollo técnico de nuevas máquinas, sino también a una manera distinta de entender lo que el cliente necesita. Y en ese planteamiento, la idea de "Todo de serie" ha destacado como uno de los mensajes más potentes y transformadores de su presencia en feria, al haber redefinido el concepto de equipamiento y haber elevado el listón de lo que hoy se espera de una plataforma sobre camión.

# JMG Cranes y Transgrúas Cial, S.L. han reforzado en SMOPYC 2026 su apuesta conjunta por la innovación eléctrica en elevación industrial

**La colaboración entre JMG Cranes y Transgrúas Cial, S.L. ha vuelto a ganar protagonismo en SMOPYC 2026, donde ambas compañías han aprovechado la feria para mostrar la solidez de una alianza que ha seguido creciendo en el mercado ibérico. La unión entre la tecnología de JMG, especializada en grúas eléctricas pick & carry, y la experiencia comercial y técnica de Transgrúas ha permitido presentar una propuesta muy enfocada en eficiencia, sostenibilidad y versatilidad para la manipulación industrial.**

Durante la feria, ambas empresas han presentado dos modelos de la nueva Serie M de JMG Cranes: la MC 15.08 y la MC 100.08. La MC 15.08, con una capacidad máxima de 5 toneladas, ha estado orientada a trabajos en espacios especialmente reducidos, como mantenimiento industrial, manipulaciones internas e instalaciones en recintos cerrados. Compacta, ligera y ágil, ha destacado por su precisión y por la posibilidad de configurarse con distintos brazos intercambiables y contrapeso desmontable.

Junto a ella, la MC 100.08 ha representado la versión más potente de esta nueva serie, con una capacidad máxima de 15 toneladas. Este modelo ha combinado motorización eléctrica de alta potencia, varias configuraciones de brazo intercambiable y contrapesos desmontables, manteniendo la filosofía de JMG de ofrecer altas prestaciones en espacios reducidos. Ambas máquinas han sido concebidas para optimizar tiempos de trabajo, recursos y seguridad operativa en la manipulación industrial pesada.

La feria ha servido para poner en valor una tendencia cada vez más clara en el mercado: el avance de la electrificación en elevación industrial. JMG y Transgrúas han insistido en que las grúas eléctricas pick & carry han ido ganando protagonismo por sus ventajas en sostenibilidad, reducción de emisiones, ahorro energético y posibilidad de trabajar en entornos indoor sin ruido ni limitaciones.

La buena acogida de la gama JMG en España y la creciente demanda de soluciones eléctricas para entornos interiores y zonas con restricciones de emisiones han confirmado que esta alianza ha encontrado un espacio claro de desarrollo en el mercado.

## Taylor made by JMG Cranes:

**escuchar al cliente incluso antes de diseñar**

**Cuando las preguntas correctas transforman una necesidad en una solución concreta**

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

# Merlo ha presentado en SMOPYC 2026 la nueva generación de ROTO de 16 y 18 metros y la gama eléctrica E-Worker

**Merlo ha acudido a SMOPYC 2026 con una propuesta centrada en la innovación, la eficiencia y la sostenibilidad, en la que ha dado protagonismo a la nueva generación de manipuladores telescópicos giratorios ROTO de 16 y 18 metros y su gama de manipuladores 100 % eléctricos e-WORKER.**

Como principal novedad, la compañía ha presentado la nueva generación de ROTO, desarrollada para ofrecer mejoras en capacidad de carga, estabilidad y gestión electrónica de la máquina. Estos nuevos modelos han incorporado una mayor precisión en los movimientos, más seguridad y una mayor eficiencia en obra, gracias a la optimización del sistema hidráulico, una base de estabilización más amplia y nuevas funciones electrónicas de asistencia al operador, que han facilitado el trabajo y una gestión más eficiente de los diagramas de carga.

Además, Merlo también ha mostrado la gama e-WORKER, sus manipuladores telescópicos 100 % eléctricos, diseñados para entornos donde el ruido y las emisiones son un factor clave. Estas máquinas han destacado por su maniobrabilidad, su funcionamiento silencioso y sus cero emisiones, convirtiéndose en una solución especialmente adecuada para trabajos en interiores, industria, logística o mantenimiento en entornos urbanos.

En el ámbito del servicio, la firma ha contado con la presencia de sus delegados de posventa en el stand, donde han atendido

**Antonio Torrijo, Director de Merlo Ibérica y Mattia Bodino, Director de Marketing y Comunicación de Merlo**

# Telescópicos Estabilizados

## Desde siempre el primero de la clase.

| CAPACIDAD | POTENCIA | ALTURA ELEVACIÓN |
|---|---|---|
| 3 → 5 | 75 → 143 | 10 → 18 |

Los telescópicos Estabilizados están compuestos por modelos equipados con estabilizadores delanteros que no superan el perfil del chasis, estudiados para garantizar una mayor estabilidad y seguridad en caso de manipulación de cargas y elevación de personas a elevadas alturas de trabajo. Los Estabilizados se pueden equipar con diferentes contenidos tecnológicos exclusivos, como la cabina suspendida, la traslación lateral del brazo y el corrector de inclinación transversal, ofreciéndole al cliente soluciones a medida de sus necesidades.

merlo.com

MERLO IBERICA

y asesorado a los clientes sobre cuestiones relacionadas con servicio técnico, mantenimiento, repuestos y soporte de producto.

Los visitantes han podido encontrar en el stand de Merlo una representación de máquinas orientadas a los sectores del alquiler, la construcción y la industria, con especial atención a estas últimas novedades. Además, el equipo comercial ha estado disponible para ofrecer asesoramiento personalizado y mostrar en detalle las aplicaciones y soluciones que la marca puede aportar a cada proyecto.

**Merlo Premio al Mejor Stand en Smopyc**

# HMF ha presentado en SMOPYC la grúa 6120 K y su sistema de diagnóstico remoto

**HMF ha aprovechado su presencia en SMOPYC para presentar dos de sus principales novedades: la nueva grúa 6120 K y su sistema de diagnóstico remoto, con los que ha reforzado su apuesta por la versatilidad, la eficiencia y el servicio al cliente.**

La 6120 K ha destacado como un modelo ligero, compacto y con gran alcance, manteniendo las características habituales de la marca y ofreciendo además múltiples opciones de configuración para adaptarse a las necesidades de cada cliente.

Junto a esta novedad, HMF también ha mostrado su sistema de diagnóstico remoto, una solución orientada a optimizar el mantenimiento y agilizar la asistencia técnica. Gracias a este sistema, los técnicos han podido restablecer códigos de error, supervisar datos de rendimiento y activar funciones de seguridad como Limp Home, lo que ha permitido reducir tiempos de respuesta, preparar mejor las intervenciones y minimizar las interrupciones en el trabajo de los equipos.

# Transgrúas ha llevado a SMOPYC 2026 una de sus apuestas más completas, marcada por el estreno mundial de la nueva Jekko TRX80

**La compañía ha convertido su presencia en Zaragoza en un gran escaparate de innovación, con una propuesta muy amplia en elevación, manipulación y transporte especial, en la que ha sobresalido especialmente la presentación mundial de la nueva minigrúa sobre camión Jekko TRX80, una de las grandes novedades de esta edición.**

TRANSGRÚAS ha presentado maquinaria, pero también ha ofrecido una imagen de estructura, servicio y capacidad técnica. La compañía ha reunido equipos de FASSI, JEKKO, JMG, CELA, ALMACRAWLER, DE ANGELIS, MARREL, MAXILIFT Y TAJFUN LIV, además de accesorios y recambios, con una oferta capaz de responder a necesidades muy distintas dentro de la elevación, la manipulación de cargas y el transporte especial.

Uno de los grandes focos de atención ha estado en la presencia de Jekko, donde Transgrúas, como distribuidor oficial de la marca en España, ha presentado una amplia gama de soluciones para construcción, vidrio, industria y logística. La gran protagonista ha sido la nueva familia de minigrúas sobre camión TRX, concebida para abrir nuevas oportunidades en elevación urbana y movilidad en obra. Dentro de esta familia, la TRX80 ha acaparado buena parte del protagonismo al haberse presentado por primera vez en el mercado, convirtiendo a SMOPYC en el escenario de su estreno mundial. Esta nueva minigrúa de 8 toneladas, montada sobre un camión de 2 ejes de 16 toneladas, ha destacado por ofrecer una huella máxima de 4,6 por 4,6 metros, un alcance superior a 27 metros y una capacidad máxima de elevación de 8 toneladas. Además, ha funcionado completamente con batería de litio y ha incorporado generador conectado a la toma de fuerza del camión, junto con cargadores monofásicos y trifásicos.

Junto a esta novedad mundial, Transgrúas también ha presentado en España por primera vez la TRX32, una minigrúa sobre camión de 3,2 toneladas que puede conducirse con permiso de categoría B. Compacta, práctica y fácil de transportar, esta máquina ha sido concebida para ofrecer máxima accesibilidad y flexibilidad operativa, especialmente en trabajos donde se requiere una so-

lución ágil, rápida de poner en servicio y fácil de mover.

La exposición de Jekko se ha completado con una selección muy representativa de su catálogo, formada por 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, el MPK20.2 y el manipulador de vidrio independiente JVM800, una solución versátil que puede instalarse en cualquier minigrúa para ampliar sus posibilidades de trabajo y mejorar la eficiencia en operaciones de manipulación de vidrio. Con todo ello, la compañía ha reforzado su mensaje en torno a la innovación, la compacidad, la facilidad de uso y el rendimiento en obra.

Dentro de la gama Fassi, el gran reclamo ha sido la nueva F2350 Techno, presentada como la grúa más potente jamás fabricada por la marca y la primera del mundo con 18 extensiones hidráulicas, todo ello en una arquitectura compacta para vehículos de cinco ejes. Junto a ella, Transgrúas ha mostrado también las F1050 Techno y F1250 Techno, además de varias grúas montadas sobre camión como las F485, F545, F805 Techno,

Más allá del producto, Transgrúas ha aprovechado la feria para reforzar también su imagen de socio técnico integral. La empresa ha mostrado el refuerzo realizado en su área de

F905 Techno y F1750 Techno, reforzando así una oferta orientada a más capacidad, más alcance y más tecnología.

La electrificación también ha tenido un peso importante con la presencia de JMG Cranes, que ha acudido con dos modelos de la nueva Serie M: la MC15.08 y la MC100.08. Ambas han puesto sobre la mesa una solución de elevación industrial compacta, modular y sin emisiones, pensada para trabajos en interior y para sectores donde la precisión y la movilidad resultan fundamentales.

En plataformas aéreas, Transgrúas ha dado protagonismo a CELA, con un modelo de 24 metros sobre camión de 3,5 toneladas y la nueva DT60, una plataforma de 60 metros sobre camión de 3 ejes, llamada a ser una de las máquinas más llamativas del stand.

A ello se ha sumado la presencia de los multicargadores sobre orugas de Almacrawler, el semirremolque De Angelis 2S37, un portacontenedor de gancho Marrel, las grúas telescópicas monobrazo Maxilift y las grúas de reciclaje Tajfun LIV, completando una oferta muy transversal.

Futuros Profesionales de Maquinaria y Elevación de AFUPRO con un camión de tres ejes equipado con una Fassi F345RB, acompañado por técnicos de postventa.

postventa, con más técnicos, atención por niveles de urgencia, conexión remota para equipos, un stock principal en Barcelona con más de 4.000 referencias y un futuro entorno web B2B para la gestión de recambios. Además, ha participado en la II Competición de

# Transgrúas Premio Bronce Smopyc 2026 por la innovación en el diseño y prestaciones con su Serie M de JMG

**Transgrúas Cial. ha sido reconocida con el Premio Smopyc de Bronce en la categoría de Innovación en el diseño y prestaciones durante la edición de Smopyc 2026, por la nueva Serie M de grúas eléctricas pick & carry de JMG, un desarrollo que introduce un concepto basado en la modularidad y la versatilidad operativa.**

## EL PREMIO FUE RECOGIDO POR KAREN TRENZANO, DIRECTORA DE MARKETING DE TRANSGRÚAS

La nueva Serie M, compuesta por los modelos MC 15.08 y MC 100.08, ha sido diseñada para dar respuesta a entornos de trabajo cada vez más exigentes, especialmente allí donde el espacio es un factor crítico. Ambas grúas apuestan por un equilibrio entre dimensiones compactas, capacidad de carga y versatilidad, manteniendo al mismo tiempo un alto nivel de precisión en las maniobras.

Uno de los aspectos diferenciales de esta gama es el sistema de brazos intercambiables, que permite adaptar la máquina a distintas aplicaciones. Desde configuraciones con brazo corto hasta extensiones manuales, horquillas o jib, el cambio de accesorio se realiza de forma sencilla, facilitando el uso de una misma grúa para trabajos muy diversos y mejorando así la eficiencia operativa.

Los Premios SMOPYC reconocen las propuestas que sobresalen por su innovación, avance tecnológico y capacidad para dar respuesta a los desafíos actuales del sector, como el aumento de la productividad, la seguridad en el trabajo, la sostenibilidad y la eficiencia en proyectos de infraestructuras, obra civil y minería.

# Haulotte Ibérica ha presentado en SMOPYC 2026 las nuevas HS21EPRO, HA20EPRO, soluciones de conectividad y el dispositivo FASTN

**Haulotte Ibérica ha acudido a SMOPYC 2026 con una propuesta centrada en la electrificación, la conectividad, la seguridad y el servicio al cliente. La compañía ha aprovechado la feria para mostrar sus últimas novedades en maquinaria de elevación y para reforzar su cercanía con los clientes mediante soluciones pensadas para mejorar el trabajo diario en obra.**

Entre las principales novedades, Haulotte Ibérica ha destacado la evolución de su gama de tijeras eléctricas de última generación, desarrolladas para ofrecer mayor autonomía, menores costes de mantenimiento y un rendimiento óptimo tanto en interior como en exterior. En este contexto, los visitantes han podido conocer la nueva tijera eléctrica de 21 metros HS21EPRO y el modelo articulado eléctrico todoterreno HA20EPRO, dos equipos concebidos para maximizar la seguridad, la productividad y la fiabilidad en obra.

Además, la compañía ha puesto el foco en sus soluciones de conectividad AAM (Active Access Management) y SHERPAL, herramientas que han permitido monitorizar el estado de las máquinas en tiempo real, optimizar la gestión de flotas y anticipar tareas de mantenimiento. Junto a ello, Haulotte también ha presentado FASTN, un dispositivo diseñado para incrementar la seguridad de los operadores.

En el ámbito del servicio, la firma ha contado en su stand con un espacio específico dedicado a atención técnica, formación y posventa, atendido por su propio equipo de especialistas. Allí, los clientes han podido conocer de primera mano su oferta de recambios originales, asistencia técnica especializada, contratos de mantenimiento y herramientas digitales para la gestión de flotas. De este modo,

PULSEO
GENERATION

# EXPERIMENTA LA CUMBRE

## 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

Documento no contractual. Nos reservamos el derecho de modificar las especificaciones técnicas sin previo aviso. Créditos: @AlexandreVermorel/@Haulotte. 08/2025

haulotte.com.es

Haulotte EQUIPMENT

Haulotte Ibérica ha reforzado su mensaje de acompañamiento al cliente durante todo el ciclo de vida del equipo.

Más allá de la exposición de maquinaria, la compañía ha querido convertir su stand en un espacio de encuentro profesional orientado a la innovación y al servicio 360. Durante la feria, los asistentes han podido acceder a demostraciones, presentaciones de producto, casos prácticos de aplicación y soluciones financieras adaptadas a sus necesidades a través de Haulotte Financial Solutions.

# Transgrúas ha presentado en SMOPYC 2026 la nueva Jekko TRX80, protagonista de su apuesta por la elevación compacta

**Transgruas ha presentado en SMOPYC 2026 una amplia gama de soluciones de elevación de Jekko, con especial protagonismo para la nueva TRX80, una minigrúa sobre camión que ha protagonizado uno de los grandes hitos de su presencia en la feria al exhibirse por primera vez en el mercado. Con esta novedad, la compañía ha reforzado su apuesta por llevar al mercado español tecnologías de elevación compacta, versátil y de alto rendimiento.**

La gran protagonista del stand ha sido la nueva TRX80, una minigrúa de 8 toneladas montada sobre un camión de 2 ejes de 16 toneladas. Este modelo ha destacado por ofrecer una huella máxima de 4,6 x 4,6 metros, un alcance superior a 27 metros y una capacidad máxima de elevación de 8 toneladas. Además, ha incorporado funcionamiento totalmente eléctrico mediante batería de litio, junto con un generador conectado a la toma de fuerza del camión y cargadores monofásicos y trifásicos, posicionándose como una solución avanzada para aplicaciones de elevación urbana y movilidad en obra.

Junto a ella, Transgruas también ha mostrado la TRX32, una minigrúa de 3,2 toneladas montada sobre camión, concebida para ofrecer accesibilidad, facilidad de conducción y rapidez de puesta en servicio, especialmente para clientes que buscan una solución eficiente y práctica en trabajos de elevación.

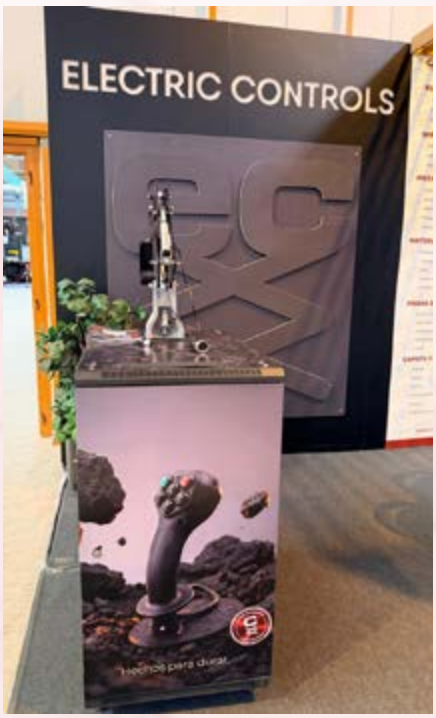
Además de esta nueva familia TRX, el stand de Transgruas ha reunido una completa selección de máquinas Jekko, entre ellas las minigrúas SPX328, SPX532.2 y SPX650, la grúa articulada sobre orugas JF545.2, los minipickers MPK06.2, MPK10.2 y MPK20.2, así como el manipulador de vidrio independiente JVM800, una solución versátil que ha ampliado las posibilidades de aplicación en operaciones de manipulación de vidrio.

# RB Componentes ha presentado en SMOPYC 2026 la evolución de Electric Controls, con joysticks, cuadros de mando, adhesivos industriales y piezas técnicas en 3D

**RB Componentes ha llevado a SMOPYC 2026 la evolución de su línea Electric Controls, una apuesta con la que ha reforzado su capacidad técnica y de desarrollo dentro del sector de la maquinaria. La compañía ha puesto el foco en soluciones de control más robustas, fiables y adaptables a las necesidades reales del mercado, mostrando así su evolución hacia un perfil más técnico y especializado.**

Entre los grandes protagonistas de su stand han destacado sus soluciones de control para maquinaria, como joysticks, cuadros de mando y sistemas eléctricos asociados, productos de su catálogo propio sobre los que la empresa ha trabajado intensamente para mejorar su rendimiento, durabilidad, ergonomía y capacidad de configuración para distintas aplicaciones. Además, RB Componentes también ha mostrado soluciones de señalización técnica, adhesivos industriales y ejemplos de piezas técnicas fabricadas mediante impresión 3D, utilizadas en desarrollo, prototipado y aplicaciones concretas.

Más que presentar productos completamente nuevos, la firma ha centrado sus esfuerzos en mejorar sus productos propios más vendidos, revisando diseño, selección de componentes y procesos de validación para aumentar la fiabilidad, la funcionalidad y la tecnología. En este proceso, RB Componentes ha ofrecido además 2 años de garantía en sus productos top ventas actualizados, como muestra de su compromiso con la calidad.



Otra de las novedades que la compañía ha llevado a la feria ha sido el refuerzo de su línea de adhesivos industriales, con capacidad de diseño gráfico propio y producción mediante sistemas de impresión y corte de última generación. En este apartado, RB Componentes ha anunciado como novedad un plazo garantizado de fabricación de adhesivos industriales de 10 días, además de mejoras en precisión, calidad de impresión, acabados y flexibilidad productiva.

Junto a todo ello, la empresa ha mantenido una presencia destacada de su línea de recambio, subrayando la sinergia entre recambio y desarrollo técnico propio para mejorar tanto la fiabilidad como los plazos de entrega. Con esta participación, RB Componentes ha querido transmitir que sigue siendo especialista en recambios, pero que al mismo tiempo ha evolucionado hacia una compañía más técnica, más especializada y preparada para desarrollar soluciones innovadoras de futuro.

# Comercial Euroyen ha presentado en SMOPYC su nueva carretilla diésel FD160 de 16 toneladas y ha reforzado su apuesta por la innovación y el servicio posventa

**Comercial Euroyen ha presentado una de sus novedades más destacadas: la nueva carretilla diésel EUROYEN FD160 de 16 toneladas, equipada con motor Deutz Fase V. Este modelo ha formado parte de la nueva línea de diseño de sus carretillas de gran capacidad, una gama que ha abarcado equipos de 10 a 25 toneladas y que ha buscado combinar potencia, compacidad y agilidad de trabajo, incluso en espacios relativamente reducidos.**

La compañía ha puesto el foco en varios aspectos técnicos de esta nueva carretilla. Por un lado, ha destacado su cumplimiento con las normativas medioambientales más exigentes gracias a la incorporación de sistemas de reducción de emisiones y quemador de partículas. Por otro, ha subrayado el confort de trabajo para el operario, con una máquina dotada de cabina cerrada, asiento con suspensión, aire acondicionado y calefacción, pensada para largas jornadas de trabajo con mayor comodidad y eficiencia.

También ha presentado como valor añadido su panel de control digital, que ha permitido ofrecer información en tiempo real sobre el estado de la máquina y sus principales componentes, como el motor, los niveles o la regeneración del sistema. A ello se ha sumado un diseño que ha facilitado el acceso a los componentes internos, simplificando las labores de mantenimiento y reparación.

Junto a esta novedad principal, Comercial Euroyen ha querido trasladar en la feria la amplitud y modernidad de su oferta, mostrando una selección de sus máquinas más representativas e incorporando también soluciones más actuales, como sus carretillas eléctricas con baterías de litio. Precisamente, esta tecnología ha formado parte de los temas que la empresa ha querido poner sobre la mesa durante SMOPYC, junto con otros asuntos técnicos de interés para el sector.

En el ámbito del servicio, la firma ha reforzado especialmente su área de posventa durante la feria. En su stand ha contado con la presencia de su máximo responsable de postventa, que ha atendido tanto a clientes como a potenciales distribuidores, ofreciendo asesoramiento técnico especializado, resolviendo consultas sobre mantenimiento, recambios y servicio técnico, y explicando en detalle las ventajas de sus equipos. Además, la compañía ha organizado pequeñas presentaciones diarias sobre cuestiones como el proceso de regeneración en motores diésel y la creciente importancia de las baterías de litio en carretillas eléctricas.

# Euro Auctions ha mostrado en SMOPYC 2026 la experiencia de subasta en vivo con conexión directa a Zaragoza

**Euro Auctions ha llevado a SMOPYC 2026 una experiencia de subasta en vivo totalmente integrada en la feria, con la que ha mostrado cómo su modelo de negocio combina de forma fluida los eventos físicos con la participación digital. Desde su stand en el pabellón 6, la compañía ha acercado a los visitantes el funcionamiento real de sus subastas en directo.**

Uno de los principales atractivos de su presencia en SMOPYC ha sido el enlace en directo y simultáneo con la subasta de Zaragoza, celebrada los días 16 y 17 de abril en las instalaciones de Euro Auctions en Zuera. Gracias a esta conexión, los asistentes han podido seguir la subasta en tiempo real a través de grandes pantallas instaladas en el stand, creando un entorno dinámico e interactivo dentro de la propia exposición.

Además, los visitantes han tenido la posibilidad de registrarse en el momento y participar de forma inmediata en la subasta, pujando desde dispositivos móviles, tabletas u ordenadores. Durante todo el proceso, Euro Auctions ha contado con captadores de ofertas y con equipos comerciales especializados para prestar apoyo y asesoramiento a los participantes.

Las subastas de abril han reunido más de 1.500 equipos, entre ellos excavadoras, cargadoras, camiones, remolques, carretillas elevadoras, edificios modulares y una amplia variedad de maquinaria agrícola. La venta se ha desarrollado tanto mediante pujas online en directo como a través de formatos online con tiempo limitado, reforzando así la accesibilidad para compradores internacionales.

Otro de los aspectos que Euro Auctions ha querido destacar en SMOPYC ha sido la accesibilidad y transparencia de su proceso de subasta. Además de la participación digital y desde el propio stand, los compradores interesados han podido asistir también a la subasta en vivo en el patio de Zuera sin necesidad de registro previo, ganando en flexibilidad y cercanía con el evento.

EURO AUCTIONS

OFERTAS ONLINE GRATUITAS

**Próximamente en Zaragoza, subasta en España**

**10 y 11 de junio de 2026 a las 8:30am**

Camino Azarbe 14, 50800 Zuera, Zaragoza, España

**2007 Massey Ferguson 6470 Dyna-6**

**JCB 8080**

**Barford SXR6000**

**No usado 2026 JQ Power CPCD25-3S - elección**

**2012 CAT CP76XT**

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

Paolo Alecci (ES) +34 6182 848 08 Pedro de Pablo (ES) +34 6337 299 70 Moisés Núñez Álvarez (ES) +34 6222 828 42 Enrique Gomez Arias (ES) +34 6232 527 63
Cédric Mérot (FR) +33 7888 158 63 Stephane Cencelme (FR) +33 6220 009 94 Oficina de Zaragoza (ES) +34 8766 700 33

**www.euroauctions.com**

# Zani Lift y JBB han acudido a SMOPYC 2026 con Oil&Steel, Zoomlion y una clara apuesta por el servicio

**Zani Lift y JBB han estado presentes en SMOPYC 2026 con una propuesta muy completa, orientada a mostrar al mercado soluciones de elevación y movimiento de tierras capaces de responder a las nuevas exigencias del sector en términos de productividad, seguridad, sostenibilidad y versatilidad. De la mano de Nicola Zago, por parte de Zani Lift, y de Jacobo García, al frente de JBB, la compañía ha llevado a la feria una selección de equipos con los que ha querido reforzar su posicionamiento en el mercado, poniendo el foco tanto en las plataformas aéreas sobre camión de OIL&STEEL como en la maquinaria de movimiento de tierras de Zoomlion.**

Uno de los ejes principales de su presencia en SMOPYC ha sido la exposición de varias plataformas aéreas sobre camión de OIL&STEEL, con una atención especial a sus modelos ligeros. Estos equipos han destacado por ofrecer grandes prestaciones manteniendo un peso contenido, una característica especialmente valiosa porque ha permitido su montaje sobre vehículos de menor tonelaje y ha facilitado enormemente su uso en entornos urbanos.

Junto a estas plataformas, la compañía ha querido subrayar su apuesta por la sostenibilidad con la presentación de la OCTOPLUS 21 en su versión 100 % eléctrica con baterías de litio. Este modelo ha representado una de las propuestas más destacadas de su presencia en la feria, al responder de forma clara a la creciente demanda de soluciones limpias y silenciosas para trabajos en altura en entornos sensibles. La máquina ha sido concebida para operar en interiores de edificios.

La Octopus 21 Litio ha combinado compacidad, maniobrabilidad y respeto medioambiental. Equipada con un sistema de alimentación completamente eléctrico mediante batería de litio, ha trabajado sin generar emisiones ni ruido, algo esencial en centros urbanos, zonas hospitalarias o espacios con restricciones acústicas. Además, su batería ha estado gestionada por un sistema inteligente BMS, encargado de optimizar tanto la autonomía como la seguridad operativa del equipo. En el plano técnico, esta plataforma ha ofrecido una altura máxima de trabajo de

20,7 metros, un alcance lateral de hasta 8,5 metros y una capacidad de carga en cesta de 250 kg, suficiente para dos personas y herramientas. A ello se ha sumado un ancho total de solo 0,78 metros, que le ha permitido pasar por puertas, así como un peso aproximado de 2.700 kg, control remoto completo y patas hidráulicas con múltiples configuraciones de estabilización. Gracias a su diseño compacto y a su chasis sobre orugas, ha podido desplazarse con agilidad sobre suelos irregulares, rampas o interiores estrechos sin comprometer la estabilidad.

Además de la exposición de equipos, Zani Lift y JBB han aprovechado SMOPYC para presentar las últimas mejoras introducidas en los sistemas de control y estabilidad de sus máquinas. Estas innovaciones han estado orientadas a ofrecer una operación más precisa y segura, mejorar la experiencia de uso y optimizar los tiempos de trabajo.

La propuesta de la compañía se ha completado con soluciones de movimiento de tierras de Zoomlion, ampliando así el alcance de su presencia en feria y mostrando una oferta más transversal para los sectores de elevación y construcción.

Durante la feria ha contado con personal especializado para atender consultas relacionadas con servicio técnico, mantenimiento y posventa. Nicola Zago e Isabel Torre han estado al frente del asesoramiento comercial y técnico en lo relativo a mantenimiento de equipos, repuestos, soporte técnico y soluciones para optimizar la vida útil y el rendimiento de las plataformas. Por parte de JBB, Jacobo García y su equipo especializado también han estado atendiendo a los clientes, reforzando esa cercanía y disponibilidad que la compañía ha querido trasladar durante toda la feria.

# Zoomlion ha llevado a SMOPYC 2026 una apuesta clara por los manipuladores telescópicos, plataformas aéreas y grúas móviles

**Zoomlion ha acudido a SMOPYC 2026 con una propuesta muy centrada en producto útil, versátil y adaptado a la demanda real del mercado español. La marca ha puesto el foco en su gama de manipuladores telescópicos, con modelos de entre 6 y 18 metros y capacidades de 2,5 a 4 toneladas, y ha reforzado esta apuesta con demostraciones en vivo en la Zona Demo.**

Entre los equipos más destacados, Zoomlion ha presentado el nuevo ZTH2506, un manipulador compacto de 2.500 kg y 6,1 metros de altura máxima, diseñado para trabajos en espacios reducidos y aplicaciones donde la maniobrabilidad resulta clave. También ha mostrado el ZTH4014, un modelo de 4.000 kg y 13,8 metros de altura máxima, pensado para trabajos más exigentes que requieren mayor alcance, capacidad y polivalencia.

Junto a los telescópicos, la firma ha aprovechado la feria para mostrar una solución muy orientada al mercado español en el segmento de plataformas: la tijera todoterreno compacta ZS1018RT. Esta máquina ha destacado por su altura de trabajo de 12 metros, capacidad de plataforma de 500 kg, tracción 4WD, eje oscilante y función de nivelación, lo que la convierte en una alternativa interesante para alquiler, construcción y mantenimiento exterior en terrenos complicados.

La exposición se ha completado con varias plataformas de tijera eléctricas y plataformas de brazo articulado, reforzando así la imagen

**Zoomlion grúa hidráulica articulada ZLK6200**

**Zoomlion Plataforma de tijera ZS1212AC-Li**

**ZOOMLION Manipulador Teléscopico ZTH2506**

# ACCESS CON ZOOMLION GREEN

## NUEVA MANIPULADORA TELESCÓPICA ELÉCTRICA DE ALTO RENDIMIENTO ZTH2506E

ZOOMLION

**Zoomlion Intelligent Access Machinery Co., Ltd.**
Add: 701 Xulong Nan Lu, Xiangjiang New District, Changsha Hunan, China
E-mail: awp@zoomlion.com Tel: +86 0731-88250511

Zoomlion grúa hidráulica articulada modelo ZLK6200

de una oferta amplia, capaz de responder tanto a las necesidades de manipulación de cargas como a las de acceso en altura.

En grúas han presentado un par de modelos.

En maquinaria, Zoomlion ha reunido a todos sus distribuidores para que estén en el mismo stand.

# Spierings Mobile Cranes ha presentado en SMOPYC la SK1265-AT5 Elift de cero emisiones

**Spierings Mobile Cranes ha presentado en SMOPYC como gran novedad la SK1265-AT5 eLift, una grúa torre móvil de cinco ejes con la que ha reforzado su apuesta por una elevación más sostenible, silenciosa y eficiente. La compañía ha puesto el foco en un modelo que ha combinado una gran capacidad de elevación con una superestructura totalmente eléctrica, capaz de trabajar sin emisiones y con un nivel de ruido muy reducido cuando ha estado conectada a la red eléctrica.**

La SK1265-AT5 eLift destaca por contar con una pluma de hasta 60 metros, una elevada capacidad de elevación dentro de su categoría y un concepto de montaje y desmontaje muy rápido, lo que le ha permitido presentarse como una solución especialmente adecuada para proyectos de construcción urbana, renovaciones en centros urbanos, edificios comerciales y obras con requisitos de bajas emisiones y bajo nivel sonoro. Además, cuando no ha habido alimentación externa disponible, el generador integrado ha aportado flexibilidad para seguir trabajando en cualquier tipo de obra.

Entre los beneficios destaca la reducción de emisiones de $CO_2$, el menor consumo de combustible, el acceso a obras con exigencias de cero emisiones y la posibilidad de trabajar con una sola grúa y un solo operador, maximizando así la eficiencia.

Junto a la presentación de este equipo, la empresa también ha dado a conocer en la feria su estructura de servicio y soporte técnico en España. Spierings ha explicado que cuenta con un ingeniero de servicio propio en el país, lo que le ha permitido ofrecer apoyo directo y tiempos de respuesta más rápidos. A ello ha sumado su sistema de asistencia remota a través de teléfono, correo electrónico y WhatsApp, además de información sobre mantenimiento y posibilidades de Spierings Monitoring.

Durante la feria, los visitantes han podido encontrar demostraciones en vivo de la SK1265-AT5 eLift, explicaciones detalladas sobre el concepto de grúa torre móvil de la marca, información sobre sostenibilidad y operación sin emisiones, así como reuniones personales con el equipo de la compañía.

# GAM ha llevado a SMOPYC sus 23 marcas y siempre centrados en el cliente

**GAM ha presentado la nueva gama de manipuladores telescópicos XCMG, reforzando su papel como distribuidor multimarca y ha puesto sobre la mesa una propuesta integral que ha ido mucho más allá de la venta de maquinaria.**

GAM ha presentado en SMOPYC la nueva gama de manipuladores telescópicos XCMG, el modelo XT3207KH, con una capacidad de carga de 3.200 kg y una altura máxima de elevación de 7 metros y el XT4018KH, orientado a aplicaciones de mayor exigencia, con capacidad de hasta 4.000 kg y una altura máxima de elevación de 17,5 metros.

Ha destacado su enfoque en seguridad, ergonomía, robustez y productividad, así como su capacidad para mejorar la eficiencia operativa del cliente.

Junto a esta novedad de producto, la empresa ha reforzado su papel como distribuidor multimarca, mostrando una representación de sus 23 marcas, y ha puesto en valor su propuesta integral de servicio, que ha incluido asesoramiento, financiación, puesta en marcha, mantenimiento y soporte posventa.

Las marcas representadas entre otras son: Reviver, Hyster, Yale, XCMG, CTE, Bravi, Ormig, Tecnacar, Blyyd, Modula, Packmat, First Green, BTS, Logitrans, Pramac, Tennant.

Todo ello lo ha presentado en un stand pensado para generar tanto contactos comerciales como reuniones de trabajo, transmitiendo una imagen de cercanía, capacidad de respuesta y visión a largo plazo.

# gam
Piensa **Grande**

## Distribuidores de las mejores marcas

Hyster | Yale
XCMG
CTE
BRAVI PLATFORMS
TECNA
BLYYD
PRAMAC
FIRSTGREEN
BTS
Logitrans
PORTAFÉRETROS
PACKMAT
TENNANT
ORMIG
MODULA

gamrentals.com | clientes@gamrentals.com | 900 230 022

# Bobcat destaca en SMOPYC sus equipos compactos

**Bobcat ha acudido a SMOPYC con una propuesta claramente orientada a lo que hoy demanda el mercado, máquinas compactas, versátiles, fáciles de operar y preparadas para ofrecer productividad real en entornos cada vez más exigentes. De la mano de ITT Dynamics, la marca ha reforzado en Zaragoza un mensaje muy claro. Cercanía al cliente, amplitud de gama y una apuesta decidida por soluciones con alta rotación y gran potencial en Iberia.**

## GAMA BOBCAT ALINEADA CON EL MERCADO ACTUAL

En esta edición de SMOPYC, Bobcat ha puesto el foco en una propuesta de producto estrechamente vinculada a las necesidades actuales del mercado ibérico, con equipos compactos, altamente maniobrables y polivalentes, diseñados para maximizar la productividad y facilitar la operativa diaria.

Entre las principales referencias presentadas, han destacado especialmente la miniexcavadora E17z, el manipulador telescópico supercompacto TL25.60 y una selección de equipos orientados a aplicaciones en obra, alquiler, industria y entornos urbanos. Más allá de la presentación de producto, la compañía ha trasladado una visión clara de cómo desarrollar máquinas capaces de trabajar con mayor eficiencia en espacios reducidos, ofreciendo agilidad, confort y versatilidad.

La respuesta de los visitantes ha estado marcada por un notable interés hacia las soluciones más compactas de la gama, especialmente en aquellas aplicaciones donde resulta clave combinar maniobrabilidad, productividad y facilidad de transporte.

En este sentido, el enfoque práctico de la propuesta ha sido valorado positivamente por los profesionales del sector, al responder a necesidades reales del mercado con un equilibrio entre prestaciones, simplicidad de uso y rentabilidad operativa.

## EQUIPOS DESTACADOS

Entre los modelos más representativos expuestos en el certamen, la miniexcavadora Bobcat E17z se posiciona como un modelo optimizado para trabajos en espacios reducidos, donde la precisión y la compacidad resultan determinantes. Su diseño Zero House Swing permite operar con seguridad en proximidad a obstáculos, mientras que su peso facilita el transporte, convirtiéndola en una solución idónea para obra urbana, reformas y alquiler.

Por su parte, el manipulador telescópico Bobcat TL25.60 ejemplifica la apuesta por la compactación inteligente, combinando dimensiones reducidas con una capacidad de trabajo significativa. Se trata de un manipulador telescópico especialmente adaptado a entornos donde la agilidad es crítica, con un alto potencial de desarrollo en el mercado ibérico gracias a su versatilidad y confort de operación.

Completa la propuesta la referencia Bobcat L95, una cargadora compacta de ruedas concebida para ofrecer robustez, potencia y polivalencia en aplicaciones de construcción, industria, gestión de materiales y agricultura. Destaca por su capacidad de elevación, velocidad de desplazamiento y una experiencia de conducción orientada a la productividad y al confort del operador.

En línea con las consultas y el interés generado durante el evento, los modelos que mayor atención han concentrado han sido aquellos que responden a las nuevas exigencias

Bobcat

# EL CIELO ES EL LÍMITE

2 500 kg

5,9 m

54,6 kW

AVISO: SIGA SIEMPRE LAS ADVERTENCIAS E INSTRUCCIONES PROPORCIONADAS POR EL FABRICANTE. MÁS INFORMACIÓN EN BOBCAT.COM

del mercado, equipos compactos, versátiles y fácilmente integrables en entornos de alta exigencia operativa. Referencias como la miniexcavadora E17z y el manipulador telescópicoTL25.60 se sitúan en esta línea, al combinar maniobrabilidad, productividad y capacidad de adaptación a distintos perfiles de cliente, desde construcción hasta alquiler o servicios urbanos.

## SOLUCIÓN INTEGRAL Y ACOMPAÑAMIENTO

Bobcat ha aprovechado su presencia en SMOPYC para trasladar un mensaje centrado en la evolución de su propuesta de valor hacia un enfoque integral. Más allá del equipo, se puso el acento en la capacidad de ofrecer soluciones completas que incluyen producto, asesoramiento, servicio técnico, recambios y acompañamiento continuo al cliente.

En un entorno cada vez más exigente, la productividad, la fiabilidad y la cercanía se consolidan como factores diferenciales, configurando una propuesta orientada a responder de forma eficaz a las demandas del profesional.

## REFUERZO DE LA RED EN EL NORTE Y CENTRO PENINSULAR

La participación en SMOPYC ha servido también como plataforma para reforzar un anuncio estratégico la redistribución de la red Bobcat en España mediante la incorporación de ITT Dynamics cubriendo zonas como Aragón, La Rioja, Navarra y País Vasco, además de Guadalajara y Cuenca. Este anuncio no solo varía el alcance territorial, sino que refuerza la capacidad de Bobcat para acompañar al cliente con una estructura más cercana, ágil y preparada para dar respuesta a las necesidades del mercado.

# Alquisagar adquiere la primera tijera de LGMG modelo S1008E-2 de Europa

**LGMG y Alquisagar han anunciado en la feria de SMOPYC 2026 una gran noticia: La adquisición de la primera tijera S1008E-2 de Europa, un modelo que promete redefinir los estándares de rendimiento y estabilidad en el sector. Esta adquisición subraya el compromiso de la empresa con la calidad y la innovación de LGMG.**

La tijera S1008E-2, una plataforma elevadora de 12 metros, destaca por su gran estabilidad y diseño compacto. Con una anchura de tan solo 80 cm, es capaz de acceder a espacios reducidos sin sacrificar la potencia o la seguridad. La plataforma ofrece una capacidad de trabajo sobresaliente, ideal para tareas que requieren alturas de hasta 12 metros en condiciones exigentes.

Beatriz Moreno, Directora de Operaciones de Alquisagar, mostró su satisfacción por la incorporación de este equipo a su flota: “Estamos gratamente sorprendidos por el rendimiento de la tijera S1008E-2. Sus dimensiones y estabilidad la convierten en una herramienta clave para nuestras operaciones y un valor añadido para nuestros clientes.”

Por su parte, el gerente de Alquisagar, Rubén Saseta, también valoró positivamente esta adquisición: “Seguimos apostando por LGMG porque sus equipos no solo cumplen con los estándares internacionales, sino que además se adaptan perfectamente a nuestras necesidades. Continuamos trabajando en la mejora de nuestra flota con la incorporación de nuevos modelos como el S1008E-2, que estamos convencidos de que tendrá una gran acogida. Estamos muy satisfechos con LGMG y, además, hemos incorporado manipuladores telescópicos.”

Alquisagar mantiene una relación sólida con LGMG, y la llegada de la S1008E-2 supone solo el inicio de una serie de incorporaciones previstas para los próximos meses.

Con esta adquisición, Alquisagar refuerza su posición como una de las empresas de referencia en el alquiler de plataformas elevadoras, ofreciendo soluciones cada vez más innovadoras y fiables para sus clientes. La combinación de estabilidad, fiabilidad y dimensiones compactas de la S1008E-2 es un claro ejemplo de su apuesta por la calidad y el servicio.

Verania Costa, responsable de LGMG en España, comenta a Movicarga: “Estamos muy agradecidos a Alquisagar por la confianza depositada en nosotros. Esta adquisición es especialmente importante por ser la primera en Europa, y es un orgullo que haya sido Alquisagar quien la haya realizado.”

**Rubén Saseta y Beatriz Moreno de Alquisagar, junto a su nueva plataforma LGMG S1008E-2**

**Vicent Vercaemst, Director de Ventas para Europa de LGMG, junto Rubén Saseta, Gerente de Alquisagar, Beatriz Moreno, Directora de Operaciones de Alquisagar y Verania Costa, Responsable de LGMG en España**

# Bravi Platforms ha presentado en SMOPYC 2026 las nuevas Residential 170 y Leonardo HD 430

**Bravi Platforms ha acudido a SMOPYC 2026 con dos novedades orientadas a mejorar la seguridad, la productividad y la eficiencia en los trabajos en altura: la nueva Residential 170 y la Leonardo HD 430. Con esta propuesta, la compañía ha reforzado su apuesta por el desarrollo de soluciones adaptadas a las necesidades reales del mercado.**

Entre los equipos presentados, ha destacado la Residential 170, una plataforma concebida para sustituir escaleras y andamios en el sector de la construcción residencial. Con una altura de plataforma de 1,7 metros, una altura de trabajo de 3,7 metros, solo 66 cm de ancho y un peso de 360 kg, este modelo ha ofrecido una solución compacta y versátil para espacios estrechos y suelos delicados. Además, su modo push-around ha permitido realizar desplazamientos rápidos incluso en zonas donde no se puede utilizar energía eléctrica. Según la compañía, este equipo ha contribuido a aumentar la productividad, reducir tiempos operativos y disminuir de forma significativa el riesgo de accidentes.

Junto a ella, Bravi Platforms también ha mostrado la nueva Leonardo HD 430, que ha ampliado la gama HD con una mayor altura de trabajo sin renunciar a la compacidad ni a la maniobrabilidad características de la marca. Con una altura de plataforma de 4,3 metros, una altura de trabajo de 6,3 metros y un peso de 680 kg, este modelo ha sido diseñado para aplicaciones en interiores donde el espacio disponible y la seguridad son factores clave.

Durante la feria, los visitantes han podido conocer de cerca las nuevas plataformas, interactuar con el equipo comercial y técnico de Bravi Platforms y explorar aplicaciones prácticas de los productos en distintos sectores, con especial atención al mercado residencial y a las operaciones en interiores.

# Nooteboom ha presentado en SMOPYC 2026 el OSD de 4 ejes, el Manoovr de 6 ejes y el nuevo EUROPX3 de 3 ejes

**Nooteboom ha vuelto a estar presente en SMOPYC 2026 junto al equipo de Nooteboom Ibérica con una propuesta centrada en tres soluciones de transporte especial de alta gama, orientadas al máximo rendimiento, la maniobrabilidad y la eficiencia operativa. Desde su stand en el pabellón 1, la compañía ha mostrado una oferta pensada para responder a las exigencias más altas del transporte especializado.**

Entre los equipos presentados, Nooteboom ha llevado el semirremolque rebajado OSD de 4 ejes, diseñado específicamente para el transporte de maquinaria de construcción como excavadoras, con cargas útiles de hasta unas 50 toneladas. Este modelo ha destacado por su plataforma reforzada, su cuna para excavadora, la cubierta de madera extendida, los ensanchadores, las rampas reforzadas de 4 metros y sus ejes de 12 toneladas, todo ello orientado a garantizar un alto rendimiento en condiciones exigentes.

Junto a él, la firma también ha expuesto el premiado Manoovr de 6 ejes, un remolque concebido para transporte pesado que ha incorporado cama rebajada extensible de una sola pieza, cuello de cisne regulable hidráulicamente en altura y ejes pendulares con gran recorrido de suspensión y amplio ángulo de giro. Gracias a esta configuración, el Manoovr ha vuelto a poner en valor su gran maniobrabilidad y su capacidad multifuncional.

La tercera gran novedad ha sido el nuevo EUROPX3 de 3 ejes, la última innovación de Nooteboom, que ha ofrecido una mayor carga útil, más espacio de carga, mejor maniobrabilidad, menores costes de mantenimiento y un diseño completamente renovado, enfocado a maximizar la eficiencia para el operador.

Además de los productos, la compañía ha contado con un equipo especializado en ventas, posventa y soporte técnico, preparado

para ofrecer asesoramiento personalizado, analizar retos técnicos y proponer soluciones a medida durante toda la feria. Los visitantes han podido conocer de cerca los remolques, explorar diferentes configuraciones y recibir atención profesional adaptada a sus necesidades de transporte.

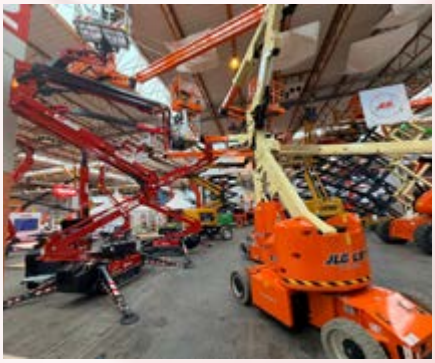
# AP Aerial celebra su 30º aniversario en SMOPYC 2026 con un despliegue destacado de equipos Hinowa y grandes marcas del sector

**AP AERIAL ha renovado su cita con SMOPYC 2026 con una amplia presencia de equipos Hinowa, JLG, Dingli y XCMG, en una edición especialmente simbólica para la compañía al coincidir con su 30 aniversario.**

Uno de los grandes protagonistas ha sido Hinowa, marca de la que AP Aerial es distribuidor oficial para España y Portugal. La compañía ha llevado a Zaragoza una representación muy completa de su gama sobre orugas, con modelos que han cubierto desde los 14 hasta los 33 metros de altura de trabajo, permitiendo recorrer tanto la serie LightLift como la gama Performance y las telescópicas TeleCrawler. Con ello, AP Aerial ha puesto el foco en soluciones pensadas para trabajos en espacios reducidos, terrenos complicados, zonas sensibles y aplicaciones interiores donde la maniobrabilidad, el bajo nivel de ruido y la ausencia de emisiones resultan clave.

Dentro de la exposición, han destacado equipos como la LightLift 14.72 IIIS, muy compacta y fácil de transportar, así como varios modelos de la gama Performance, desarrollados para ofrecer más altura, alcance y productividad sin perder las ventajas de una plataforma sobre orugas. También ha sobresalido la TeleCrawler 22N, una telescópica sobre orugas con distintas opciones de motorización, incluidas versiones eléctricas y bi-energía, que refleja bien la apuesta de Hinowa por la innovación, la sostenibilidad y el trabajo eficiente en entornos complejos. La muestra se ha completado con minidúmperes de la serie HS, ampliando así la visión del catálogo Hinowa más allá del acceso en altura.

Junto a Hinowa, AP Aerial ha mostrado también una selección de plataformas JLG de pequeña y gran altura, novedades de Dingli con elevadores verticales, tijeras y articuladas, y distintos modelos de XCMG, tanto en plataformas como en carretillas elevadoras.



# Ausa con carretillas, dúmperes, plataformas JLG, Power Tower y telescópicos en SMOPYC 2026

**AUSA ha mostrado una amplia representación de sus gamas de dumpers, carretillas todoterreno y manipuladores telescópicos. Y ha compartido espacio con JLG, Hinowa y Power Towers.**

Entre las principales novedades, ha destacado el nuevo dumper reversible DR602AHG, que se ha exhibido por primera vez con cabina cerrada, calefacción y aire acondicionado. Con una capacidad de carga de 6.000 kg, este modelo ha puesto el foco en la mejora de la visibilidad, la seguridad y la productividad gracias a la rotación de 180 grados del puesto de conducción, que permite trabajar siempre hacia delante y minimizar maniobras en los movimientos de tierra.

En el área de elevación, AUSA también ha presentado sus soluciones eléctricas C151E y T164E, preparadas para completar una jornada laboral sin necesidad de recarga y con un rendimiento equiparable al de los equipos de combustión. De este modo, la compañía ha reforzado su apuesta por la electrificación dentro de una oferta cada vez más adaptada a las nuevas demandas del mercado.

Además, durante la feria AUSA ha contado con un equipo de posventa y ha dado protagonismo a AUSAnow, su sistema de telemetría, que permite monitorizar las máquinas en tiempo real, facilitar el mantenimiento preventivo, detectar incidencias de forma temprana y reducir los tiempos de inactividad.

SMOPYC 2026 también ha supuesto una cita especialmente relevante para la compañía, ya que por primera vez ha compartido espacio con JLG, Hinowa y Power Towers, ofreciendo una propuesta conjunta e integral para los sectores de la construcción y el alquiler. Los visitantes han podido conocer de primera mano las novedades de AUSA, recibir asesoramiento especializado y descubrir una oferta más amplia y complementaria.

Desde septiembre de 2024, AUSA ha pasado a formar parte de la división de equipos Access de Oshkosh Corporation, un movimiento estratégico con el que la compañía ha buscado acelerar su crecimiento y reforzar el porfolio de equipos de JLG®.

# Faymonville Ibérica ha presentado en SMOPYC 2026 el nuevo MAX810, las soluciones eléctricas de Morello y una amplia gama de transporte especial

**Faymonville Ibérica ha reforzado en SMOPYC 2026 su apuesta por la modularidad, el transporte eléctrico y el servicio especializado con una propuesta orientada a responder a las necesidades actuales del transporte especial en la Península Ibérica. La compañía ha llevado a la feria importantes novedades de producto y una amplia muestra de soluciones pensadas para mejorar la eficiencia, la maniobrabilidad y la sostenibilidad.**

Entre las principales incorporaciones, la firma ha presentado el nuevo MAX810 de MAX Trailer, un semirremolque de plataforma baja concebido para optimizar el transporte especial. Equipado con ejes pendulares de 17,5", este modelo ha destacado por su altura de carga mínima de 800 mm, un ángulo de giro de 60° y una carrera de suspensión de 600 mm, combinando capacidad de carga, agilidad y versatilidad. Su concepto modular y su protección anticorrosión ha reforzado su posicionamiento como una solución muy competitiva para operaciones complejas.

Junto a esta novedad, Faymonville Ibérica también ha mostrado las soluciones autopropulsadas eléctricas de Morello, de las que ya ha pasado a ser distribuidor oficial en España y Portugal. Estos vehículos 100 % eléctricos, de cero emisiones y con dirección omnidireccional, han sido diseñados para el movimiento de grandes cargas de entre 10 y 150 toneladas en sectores como el industrial, eólico, nuclear o naval, donde la ausencia de emisiones y el control del ruido resultan esenciales.

Otros modelos en exposición han sido:
**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.

# Vertimac ha presentado en SMOPYC 2026 más de 500 plataformas en stock, nuevas marcas premium y un stand conjunto con Platform Parts

**VERTIMAC ha llegado a SMOPYC 2026 con una propuesta centrada en más producto, más servicio y una atención integral al cliente, reforzada además con un stand compartido junto a Platform Parts, su división especializada en repuestos para plataformas elevadoras.**

La compañía ha seguido ampliando su oferta de plataformas elevadoras con equipos de primeras marcas como Haulotte, Genie y JLG, trabajando con maquinaria usada, seminueva y nueva para adaptarse a las distintas necesidades y presupuestos del mercado. Además, VERTIMAC ha destacado su disponibilidad de más de 500 plataformas elevadoras en stock con entrega inmediata, una baza clave para dar una respuesta rápida y eficaz a las empresas que necesitan soluciones ágiles para sus proyectos.

En el ámbito del servicio, la firma ha compartido espacio con Platform Parts, permitiendo que los visitantes hayan encontrado en un mismo stand tanto plataformas elevadoras como repuestos, soporte técnico y soluciones de posventa. Con ello, la empresa ha querido ofrecer una experiencia integral basada en equipo, mantenimiento y recambios, con el equipo completo de ambas divisiones presente en Zaragoza para asesorar y resolver dudas técnicas.

Durante la feria de SMOPYC, VERTiMAC tuvo el placer de recibir a numerosos clientes y amigos que se acercaron a visitar su stand.

Entre ellos, se destaca el acuerdo alcanzado con la empresa de Lleida, GUTISA Elevadores. Jesús Gutiérrez, junto con Laura y David, visitaron el stand y confirmaron la adquisición de varias unidades de plataformas elevadoras pertenecientes a un importante lote de equipos seminuevos de las marcas Genie y Haulotte.

En palabras de Jesús Gutiérrez, expresaron que están muy satisfechos de seguir creciendo de la mano de un proveedor como VERTiMAC, que les ha acompañado desde los inicios de GUTISA hace ya 15 años. Actualmente, la empresa cuenta con más de 250 plataformas elevadoras, con base en la provincia de Lleida, y ofrece servicio en Andorra, Tarragona y Barcelona. Asimismo, se encuentran ampliando sus instalaciones y continuarán confiando en VERTiMAC para incrementar su parque de alquiler con equipos de calidad.

Desde VERTiMAC se valora enormemente la confianza de sus clientes y se continúa trabajando cada día con el objetivo de ofrecer el mejor servicio y consolidarse como proveedor de referencia en plataformas elevadoras.

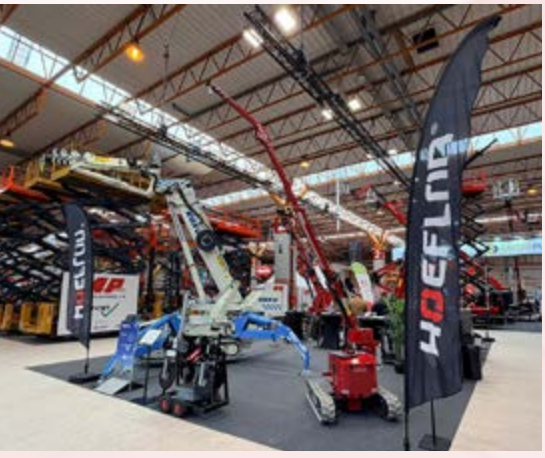
VERTiMAC agradece a todos sus clientes su confianza.

# Hoeflon ha presentado en SMOPYC 2026 la nueva C6E, la C10, elevadores por vacío, Multitool + Multiclaw y la plataforma de transporte TC1

**Hoeflon ha estado presente en SMOPYC 2026 junto a su distribuidor en España, Geogrúas, con una propuesta centrada en la elevación compacta, la precisión en maniobras de instalación y la versatilidad en obra. Desde su espacio en el pabellón 2, la compañía ha mostrado una combinación de grúas compactas, elevadores por vacío y herramientas de manipulación diseñadas para responder a las necesidades de montaje, instalación y movimiento de materiales en sectores como la edificación, la construcción y la minería.**

Entre los equipos presentados, uno de los grandes focos ha sido la nueva Hoeflon C6e, una minigrúa que ha representado claramente la filosofía de la marca al combinar compacidad, facilidad de uso y una notable capacidad de trabajo. Este modelo ha ofrecido una capacidad máxima de elevación de 3.000 kg, una altura de izado de hasta 16 metros con jib y un radio máximo de trabajo de 13,7 metros, destacando además por sus reducidas dimensiones, su facilidad de transporte y su capacidad para actuar en espacios estrechos o de acceso complicado.

La nueva C6e también ha sobresalido por incorporar nivelación automática, estabilizadores de despliegue automático, patas hidráulicamente extensibles y ajustables, patas articuladas y un lastre hidráulicamente extensible y retráctil con sensor inteligente. A ello se ha sumado un jib de 4,3 metros con una capacidad de 1.050 kg y un ancho de orugas ajustable, características que han reforzado su rendimiento, su seguridad y su adaptación a terrenos complicados o superficies irregulares.




Junto a la C6e, Hoeflon también ha mostrado otros modelos de su gama, desde equipos ultracompactos como la C1 hasta máquinas de mayor capacidad como la C10, poniendo de relieve que la maniobrabilidad no está reñida con el rendimiento.

Además de sus grúas compactas, la firma ha llevado a la feria sus elevadores por vacío y el sistema Multitool + Multiclaw, una solución pensada para aportar un control de movimiento más preciso entre el gancho de la grúa y la carga. Este sistema ha permitido orientar directamente placas, vigas, tuberías y otros materiales sin necesidad de recolocar la grúa, mejorando así la precisión y la eficiencia en los trabajos de instalación.

La compañía también ha presentado la plataforma de transporte TC1, una solución compacta con un peso total de 370 kg, una capacidad de 1.000 kg y una altura de solo 420 mm, concebida para aportar funcionalidad y facilidad de maniobra en el transporte de cargas.

# Movex ha llevado a SMOPYC plataformas sobre pick up, sobre furgón y sobre camión

**Movex ha expuesto en SMOPYC una selección de cuatro plataformas de referencia con las que ha mostrado su apuesta por soluciones prácticas, eficientes y adaptadas a distintos entornos de trabajo en altura. La compañía ha presentado la Pick-Up ATL15, la TLRx sobre camión de 18 metros, el Furgón 101FCC y la 121FT, equipos ya consolidados entre sus clientes por su versatilidad, maniobrabilidad y fiabilidad.**

Entre las máquinas destacadas, la ATL15 ha sobresalido como una solución compacta y ágil para trabajar hasta 15 metros en espacios difíciles, mientras que la TLRx sobre camión ha puesto el foco en el alcance lateral, la ergonomía y la comodidad de uso. Por su parte, el Furgón 101FCC se ha presentado como una opción especialmente pensada para intervenciones urbanas, y la 121FT ha reforzado la oferta de Movex con una plataforma telescópica potente y versátil para trabajos técnicos en altura.

## MOVEX HA LLEVADO A SMOPYC SUS SOLUCIONES MÁS VERSÁTILES PARA TRABAJOS EN ALTURA

Movex ha expuesto en SMOPYC una selección de cuatro PEMP de referencia con las que ha mostrado su apuesta por soluciones prácticas, eficientes y adaptadas a distintos entornos de trabajo en altura. La compañía ha presentado la Pick-Up ATL15, la TLRx sobre camión de 18 metros, el Furgón 101FCC y la 121FT, equipos ya consolidados entre sus clientes por su versatilidad, maniobrabilidad y fiabilidad.

Entre las máquinas destacadas, la ATL15 ha sobresalido como una solución compacta y ágil para trabajar hasta 15 metros en espacios difíciles, mientras que la TLRx sobre camión ha puesto el foco en el alcance lateral, la ergonomía y la comodidad de uso. Por su parte, el Furgón 101FCC se ha presentado como una opción especialmente pensada para intervenciones urbanas, y la 121FT ha reforzado la oferta de Movex con una plataforma telescópica potente y versátil para trabajos técnicos en altura.

Durante la feria, la empresa ha ofrecido asesoramiento técnico especializado a través de su equipo comercial, que ha orientado a los visitantes sobre la máquina más adecuada según sus necesidades y ha coordinado posibles actuaciones de posventa. Aunque el equipo técnico no ha estado presente en el stand por encontrarse centrado en labores de reparación y mantenimiento en taller, Movex ha destacado la solidez de este servicio como uno de sus grandes valores diferenciales.

Los clientes que han visitado el stand han podido conocer de cerca las plataformas, recibir información técnica clara, mantener reuniones personalizadas para estudiar proyectos o flotas, y acceder a promociones y opciones de financiación específicas para la feria. Además, la presencia de la Dirección Europa ha aportado un valor añadido al permitir conversaciones estratégicas y consultas de mayor nivel.

# Grupo HEI ha presentado la grúa Sany SAC700E, la Sany SAC1500E y el TII Scheuerle SPMT Powerhoss en SMOPYC 2026

**Grupo HEI ha acudido a SMOPYC 2026 con una propuesta muy centrada en las grúas SANY y el transporte especial, presentando una selección de equipos de alto valor orientados a responder a las nuevas exigencias del mercado. La compañía ha mostrado una visión integral basada en capacidad, tecnología y soporte técnico, con el objetivo de ofrecer soluciones más seguras, rentables y adaptadas a las necesidades reales de sus clientes.**

Entre los equipos expuestos, uno de los protagonistas ha sido la SANY SAC700E, una grúa de 70 toneladas concebida para aportar versatilidad, eficiencia y agilidad en trabajos de construcción general, montaje industrial y servicios urbanos. Este modelo ha destacado por su pluma telescópica de seis secciones, con extensión hasta 66,5 metros con plumín, por su sistema de control remoto inalámbrico para todas las maniobras y por la incorporación de tecnología antiinterferencias electromagnéticas, especialmente útil en entornos complejos. A ello se ha sumado la cabina iCab de nueva generación, enfocada en ergonomía y confort, junto con sistemas inteligentes como el limitador de carga de alta precisión y la configuración automática de contrapeso. El conjunto se ha completado con motorización Mercedes-Benz, transmisión ZF Traxon y ejes Kessler, reforzando así una propuesta de alto rendimiento y fiabilidad.

La otra gran grúa del stand ha sido la SANY SAC1500E, planteada como el equipo estrella de la exposición. Con una capacidad de 150 toneladas y una pluma de hasta 66 metros, capaz de alcanzar alturas máximas de 92 metros con plumín, esta máquina ha siso diseñada para aplicaciones de mayor exigencia en obra civil, energía, industria pesada e infraestructuras. Grupo HEI ha puesto el foco en su tecnología avanzada, con soluciones como el telescopado automatizado, la instalación y desmontaje automático de contrapesos, el control remoto inalámbrico, el sistema LMI de alta precisión combinado con tecnología RTK, los estabilizadores de extensión variable para trabajar en espacios reducidos y el sistema telemático MachineLink+ para gestión de flotas y mantenimiento. Todo ello, nuevamente, apoyado en motorización Mercedes-Benz, transmisión ZF Traxon y ejes Kessler.

Junto a la gama de grúas, la compañía también ha presentado el TII Scheuerle SPMT PowerHoss de cuatro ejes, una solución innovadora en transporte modular autopropulsado que ha aportado una visión diferente dentro del stand. Este equipo se ha posicionado como una alternativa más ágil y eficiente frente a los SPMT tradicionales, gracias a su unidad de potencia integrada, que ha permitido trabajar sin configuraciones complejas, y a su sistema de dirección electrónica de alta precisión. En el módulo expuesto, la carga útil ha rondado las 170 toneladas, con una carga por eje de hasta 48 toneladas y unas dimensiones compac-

tas de 8,8 metros de largo por 2,43 de ancho. Además, el PowerHoss ha incorporado neumáticos poly-fill, que han eliminado el riesgo de pinchazo y reducido el mantenimiento, así como un sistema de dirección de cremallera y piñón que ha mejorado la eficiencia energética y ha contribuido a rebajar costes operativos.

Más allá de la exposición de producto, Grupo HEI también ha querido reforzar en SMOPYC su mensaje en torno al servicio técnico y la posventa. La compañía ha contado en feria con la presencia de su responsable de Servicio Técnico, subrayando que el acompañamiento al cliente no ha terminado con la venta, sino que se ha extendido a lo largo de toda la vida útil del equipo. En este sentido, ha puesto en valor su estructura de soporte, su enfoque de atención y su compromiso con la disponibilidad y continuidad operativa de las máquinas.

Durante la feria, los visitantes han podido encontrar en el stand de Grupo HEI no solo equipos clave de elevación y transporte especial, sino también asesoramiento personalizado, reuniones comerciales y técnicas, e interacción directa con perfiles especializados tanto del área comercial como del área técnica. Todo ello ha permitido a la empresa plantear su presencia no como una simple exposición de maquinaria, sino como un espacio de conversación y análisis orientado a ayudar al cliente a tomar decisiones más eficientes, seguras y rentables.

# Intermat impulsa su promoción en SMOPYC 2026

**INTERMAT se promociona en SMOPYC 2026 de cara a su próxima edición.**

INTERMAT ha aprovechado la proyección internacional de SMOPYC 2026 para intensificar la difusión de su próxima edición y recordar al sector que INTERMAT regresará del 21 al 24 de abril de 2027 en Paris Nord Villepinte.

Guillaume Schaeffer, responsable del salón dentro de Comexposium y designado en 2025 como director de INTERMAT, general ha mantenido encuentros a lo largo de toda la jornada con fabricantes y empresas de alquiler, con el objetivo de contribuir a que la feria sea un éxito, destacándola como una plataforma clave para ganar visibilidad y generar oportunidades de negocio.

# Manitou consolida la era eléctrica en SMOPYC: Éxito rotundo de la gama Oxygen y gran acogida de su primicia mundial

**Manitou ha completado con éxito su participación en la reciente edición de SMOPYC, celebrada en Zaragoza del 15 al 18 de abril. Durante el certamen, la compañía centró su propuesta en la transición energética y la actualización de su catálogo ampliando sus soluciones de batería de ion-litio. Destacó, en particular, el preestreno mundial de sus nuevas carretillas elevadoras todoterreno (MC), con especial foco en su nueva versión eléctrica.**

## UN ESCAPARATE DE INNOVACIÓN Y RESPALDO INSTITUCIONAL

El stand de Manitou se convirtió en el epicentro de la feria desde su apertura, teniendo el honor de ser la primera parada del recorrido oficial de las autoridades. Este respaldo institucional permitió a la dirección de la compañía intercambiar impresiones sobre el futuro del sector, reafirmando el papel de la marca como motor de cambio en la construcción moderna.

La propuesta tecnológica en el stand fue extensa y coherente con la visión sostenible de la marca. Los asistentes pudieron conocer de cerca el potencial de la electrificación a través de modelos icónicos ya convertidos a baterías, como los manipuladores MT 625e y el potente MT 1840e que convivieron con soluciones de altura como el MRT 2660 o la plataforma 200 ATJ, entre otras máquinas expuestas.

Esta exhibición demostró que la potencia y la sostenibilidad ya no son conceptos excluyentes.

## PREESTRENO MUNDIAL DE LA NUEVA GAMA MC

Asimismo como gran hito de esta edición destacamos el preestreno exclusivo de la nueva gama de carretillas elevadoras todoterreno (MC), con capacidades de 1,8 a 3 toneladas, nuevas cabinas y alturas de elevación de hasta 5,5 metros. La gran novedad fue la presentación de las nuevas MC eléctricas con batería de ion-litio, que ofrecen el mismo rendimiento que las versiones térmicas con cero emisiones y niveles de ruido mínimos.

## HOMENAJE A JACQUELINE HIMSWORTH

Uno de los momentos más solemnes de la edición fue el tributo a Jacqueline Himsworth, quien fuera Presidenta del Consejo de Administración de Manitou Group. En un emotivo acto, la Feria de Zaragoza entregó una placa conmemorativa en reconocimiento a

su visión estratégica y una vida dedicada al sector. Su legado presidió el stand durante todo el certamen, recordando los valores de innovación y servicio que siguen guiando a la compañía.

## COMPROMISO CON EL TALENTO Y EL SECTOR

"Manitou reafirmó su apoyo a las nuevas generaciones participando en la II Competición de Futuros Profesionales de AFUPRO. El reto para los doce estudiantes participantes consistió en identificar y solucionar una avería real en un MT 625 H, demostrando así el alto nivel de preparación técnica requerido para el mantenimiento de la maquinaria de última generación."

Además, el stand funcionó como un espacio de divulgación, recibiendo tanto a influencers del sector como a grupos de estudiantes, con el objetivo de inspirar a las nuevas generaciones y mostrarles, de primera mano, cómo la innovación tecnológica de Manitou está transformando el mundo de la edificación.

En definitiva, SMOPYC 2026 ha sido una feria muy completa y ha representado para Manitou una oportunidad clave para mostrar sus avances en electrificación y consolidar su propuesta de valor ante los desafíos actuales de la industria.

# CTE en SMOPYC 2026 con la CTE ZED 20.4 HN y CTE B-Lift 18

**CTE ha acudido a SMOPYC 2026 dentro de su estrecha colaboración con GAM Rentals, su socio estratégico para la distribución y el servicio en España y Portugal. Esta alianza ha reforzado la presencia de la firma italiana en el mercado ibérico y ha puesto en valor una estrategia común basada en ofrecer soluciones de elevación avanzadas, acompañadas de un servicio cercano y especializado.**

En el stand de GAM, CTE ha mostrado dos de sus modelos más valorados en España: la CTE ZED 20.4 HN sobre Iveco, muy apreciada por su compacidad, facilidad de uso y estabilidad en trabajos de mantenimiento urbano, y la CTE B-LIFT 18, destacada por su precisión, robustez y gran aceptación en alquiler y construcción ligera.

Massimo Franceschi ha subrayado que esta presencia conjunta ha reflejado una visión compartida y ha permitido a CTE estar más cerca de las necesidades reales de los clientes del mercado español y portugués.

# JLG ha presentado en SMOPYC 2026 la EC450AJ, la T12E+, la X20J+, la Nano 30CS y Liftpod, con foco en electrificación y conectividad

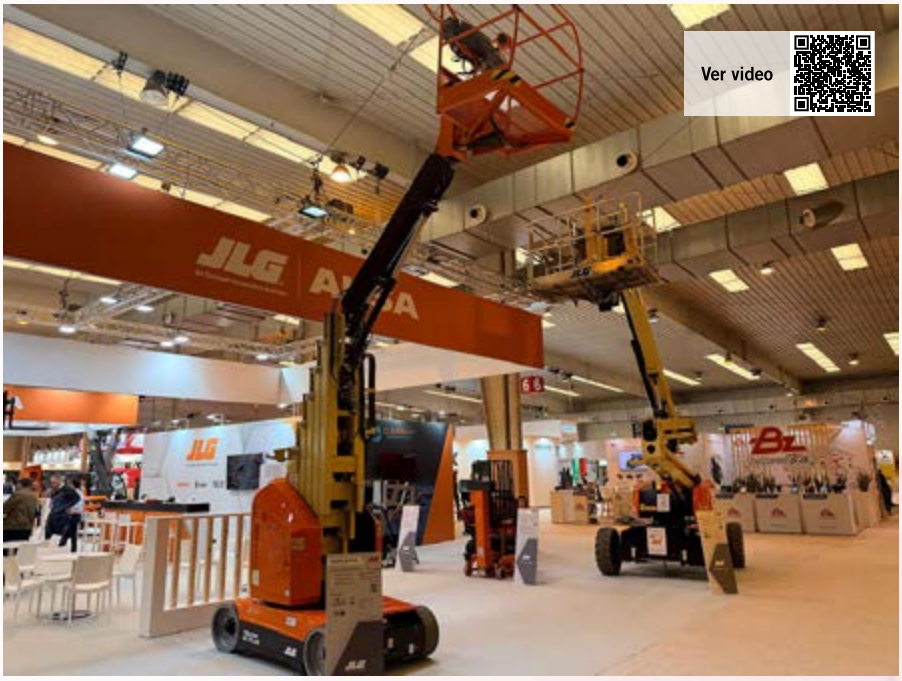
**JLG ha llevado a SMOPYC 2026 sus últimas innovaciones en electrificación, conectividad y acceso a baja altura, con una propuesta orientada a responder a las nuevas necesidades del mercado con equipos más sostenibles, versátiles y conectados.**

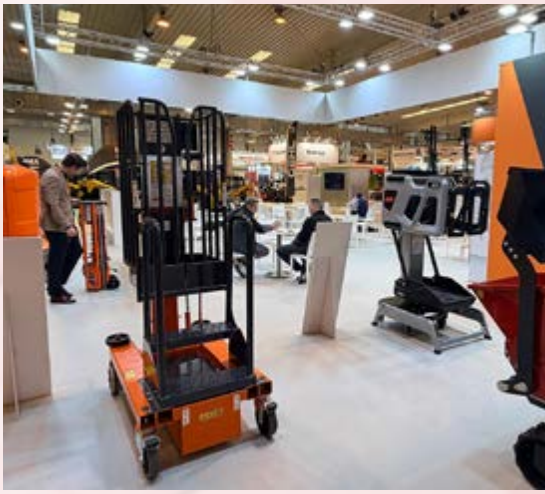
Entre los equipos destacados, JLG ha presentado la EC450AJ, una plataforma articulada eléctrica con batería de litio, menos de 2 metros de ancho y apta para uso interior y exterior, especialmente pensada para aplicaciones urbanas e industriales con bajas exigencias de ruido y emisiones. Junto a ella, la firma también ha mostrado la T12E+, un brazo vertical/articulado con más de 12 metros de altura de trabajo y dimensiones compactas que han permitido una excelente maniobrabilidad en espacios reducidos.

Otra de las grandes novedades ha sido la X20J+ bi-energy, una plataforma sobre orugas de 20 metros de altura de trabajo que ha combinado batería de litio y motor diésel para ofrecer máxima versatilidad y eficiencia en distintos entornos. En el segmento de acceso a baja altura, JLG ha dado protagonismo a dos soluciones: la Nano 30CS, un mástil vertical de empuje manual con elevación eléctrica y 5 metros de altura de trabajo, y LiftPod, un equipo manual, plegable y 100% sostenible, al no requerir baterías ni fluidos hidráulicos.

Además de las máquinas, la compañía ha puesto el foco en sus soluciones de conectividad, especialmente en los sistemas de telemetría y gestión de flotas como ClearSky SmartFleet, que han permitido monitorizar el uso de los equipos en tiempo real, optimizar el mantenimiento y reducir el coste total de propiedad.

En cuanto al servicio, JLG ha contado durante toda la feria con un equipo especializado en servicio técnico y posventa, formado por responsables de formación y servicio técnico, que han ofrecido asesoramiento personalizado sobre contratos de mantenimiento, repuestos originales y asistencia técnica especializada. La empresa también ha destacado su participación activa en la competición de estudiantes de mecánica organizada por AFUPRO en SMOPYC.





# Deutz ha presentado en SMOPYC 2026 el motor TCD 3.9/4.0 y sus sistemas de accionamiento para una movilidad más sostenible

**DEUTZ ha reforzado su presencia en SMOPYC 2026 con una propuesta centrada en sistemas de accionamiento para una movilidad más sostenible en maquinaria de construcción, obra pública y minería. La compañía ha puesto el foco en su papel como proveedor de soluciones energéticas para el sector off-highway, combinando motores de combustión, sistemas híbridos, electrificación y una sólida red de servicio y soporte técnico.**

Como gran protagonista de su stand, DEUTZ ha presentado el motor TCD 3.9/4.0, desarrollado específicamente para aplicaciones fuera de carretera. Este motor ha destacado por su diseño compacto, su alto rendimiento, su par constante durante largos periodos y su bajo consumo, además de ofrecer un mantenimiento prácticamente nulo. Con una potencia de entre 75 y 129,4 kW y una arquitectura modular multiaplicación, el TCD 3.9/4.0 ha demostrado ser una solución versátil y fiable para los fabricantes, con ventajas económicas a lo largo de toda la cadena de valor. Además, como el resto de motores de combustión interna de la marca, ha estado homologado para funcionar con HVO.

Junto a este modelo, DEUTZ también ha exhibido otros motores de alto rendimiento de su gama, como el TCD 2.2 híbrido, el TCD 2.9, el nuevo TCD 6.0 y el potente TCD 12.8 de 390 kW, completando así una oferta adaptada a distintas necesidades del mercado.

Más allá del producto, la compañía ha subrayado la importancia de su red de servicio, con más de 30 servicios autorizados en España y Portugal y dos Service Centers en Madrid y Barcelona. En este ámbito, DEUTZ ha destacado también por su papel como servicio oficial para determinados motores Daimler Truck Off-Highway y como Servicio Técnico autorizado JLG, reforzando así su posicionamiento en fiabilidad, mantenimiento y disponibilidad.

# Amco Machinery ha presentado en SMOPYC sus Ruthmann de gran altura

RUTHMANN ha mostrado en SMOPYC 2026, de la mano de AMCO Machinery & Consulting, distribuidor oficial de la marca en España, una propuesta centrada en la tecnología, la altura y la eficiencia en plataformas sobre camión. La compañía ha aprovechado su presencia en la feria para presentar algunos de sus equipos más representativos, como la T 900 HF y la nueva STEIGER® T 1000 HF, consolidando así su posición como uno de los referentes del sector en soluciones de gran altura. Con esta incorporación, RUTHMANN ha ampliado su gama HEIGHT PERFORMANCE, que ya ha abarcado máquinas desde los 51 metros en dos ejes hasta los 100 metros con chasis de solo cinco ejes.

Durante la feria, la firma ha destacado especialmente la T 900 HF, una máquina emblemática por sus 90 metros de altura de trabajo y por su impresionante diagrama operativo, con hasta 42 metros de alcance lateral. Esta serie HP/HF ha sobresalido por reunir ventajas muy diferenciadoras dentro del mercado, como el sistema “2 en 1”, que ha permitido alternar entre el modo de trabajo vertical SKY Performance y el modo convencional HEIGHT Performance, combinando trabajo en altura, alcance horizontal y capacidad bajo cota. Además, la gama ha ofrecido diagramas de trabajo muy robustos, una estabilidad sobresaliente incluso en condiciones exigentes, gran maniobrabilidad gracias al giro del brazo y de la cesta, y chasis compactos pensados para facilitar tanto la circulación como las maniobras en espacios reducidos.

Otro de los aspectos que RUTHMANN ha querido poner en valor en SMOPYC ha sido su enfoque hacia la posventa y el servicio técnico. La compañía ha reforzado este mensaje con la presentación del sistema RTC de servicio técnico remoto, una herramienta avanzada que ha permitido visualizar de forma completa y ergonómica los parámetros operativos de la máquina, desde la geolocalización y el nivel de combustible hasta los valores concretos de cada sensor instalado. Asimismo, el sistema ha hecho posible consultar el historial de datos para rastrear errores, analizar incidencias y detectar su origen con mayor rapidez, facilitando así una intervención más precisa y eficiente tanto por parte del servicio técnico de RUTHMANN como del equipo de mantenimiento del propio cliente.

De cara a los visitantes de la feria, RUTHMANN ha ofrecido una experiencia orientada a dar a conocer de primera mano la calidad, el rendimiento y la versatilidad de sus plataformas sobre camión. Además de mostrar sus últimas novedades, la compañía ha puesto el foco en un asesoramiento técnico y comercial integral, incluyendo soluciones financieras a medida como el renting, y ha transmitido con claridad su compromiso de seguir transformando el soporte postventa mediante la ampliación de su red técnica y el uso de herramientas de vanguardia.

# IPAF ha llevado a SMOPYC máquinas y sus últimas iniciativas en seguridad y formación

IPAF ha estado presente en SMOPYC 2026 con un espacio propio en el pabellón 2, donde ha aprovechado la feria para dar a conocer sus iniciativas más recientes en materia de seguridad y formación, al tiempo que ha reforzado el contacto directo con los profesionales del sector. Su presencia ha combinado información, actividad en el stand y un planteamiento cercano, pensado para favorecer el intercambio de ideas y la participación de los visitantes. En el stand estuvieron presentes Ainara Greño, responsable de IPAF para España, Catalina Ayerbe, IPAF España, y Romina Vanzi, Responsable desarrollo IPAF.

Durante los días de feria, IPAF ha dinamizado su stand con distintas propuestas, entre ellas la exposición de máquinas de empresas afiliadas, que ha permitido mostrar una representación del sector y algunas de sus novedades. Además, la organización ha impulsado encuentros con profesionales, sorteos y actividades orientadas a generar un ambiente abierto y participativo.

La feria también ha servido para presentar las últimas novedades de la organización en el ámbito formativo y de la prevención. IPAF ha compartido información sobre sus campañas de seguridad más recientes, así como sobre nuevas herramientas de formación, entre ellas el nuevo curso de operador IPAF, el curso de Supervisores y Encargados y otras iniciativas orientadas a seguir impulsando la profesionalización del sector.

# Ritchie Bros. ha presentado en SMOPYC 2026 nuevas opciones de subasta y su red global de compraventa de maquinaria

**Ritchie Bros. ha estado presente en SMOPYC 2026 con una propuesta centrada en la compra y venta de maquinaria usada para construcción, minería, obra pública y elevación. La compañía ha aprovechado la feria para mostrar su ecosistema completo de soluciones y reforzar su posicionamiento como socio global para vendedores y compradores de maquinaria.**

Entre las principales novedades, Ritchie Bros. ha presentado un calendario ampliado de subastas para 2026 y una nueva opción que ha permitido realizar subastas directamente desde las instalaciones del vendedor, un modelo con el que la empresa ha buscado adaptarse mejor a las necesidades del mercado y ofrecer más oportunidades a sus clientes.

Desde su stand, la firma también ha dado a conocer sus distintos canales de compraventa y sus servicios de valor añadido, como logística, gestión documental, reacondicionamiento y acceso a datos de mercado. Además, los visitantes han podido consultar el catálogo online actualizado de equipos disponibles en tiempo real y recibir orientación personalizada por parte del equipo comercial.

# Dieci ha presentado en SMOPYC 2026 los manipuladores telescópicos Apollo Smart 20.4, Apollo 26.6, Zeus 40.13, Dedalus 30.9 y Pegasus 40.18

**Dieci ha reforzado su presencia en SMOPYC 2026 con una propuesta centrada en la tecnología, la versatilidad y la cercanía al cliente, en un momento clave para su desarrollo en el mercado español. Desde su stand en el pabellón 8, la compañía ha mostrado una selección de manipuladores telescópicos diseñada para responder a las nuevas exigencias de la obra actual, cada vez más orientada a la eficiencia, la optimización de recursos y la polivalencia de las máquinas.**

Entre los equipos protagonistas, Dieci ha presentado los modelos Apollo Smart 20.4, Apollo 26.6, Zeus 40.13, Dedalus 30.9 y Pegasus 40.18, una gama pensada para cubrir distintas necesidades de elevación y manipulación en obra. Se trata de máquinas que han destacado por ofrecer diferentes capacidades de carga y alturas de elevación, manteniendo altos niveles de fiabilidad, rendimiento y seguridad.

La compañía también ha puesto en valor la versatilidad de sus equipos, capaces de adaptarse a grandes obras, entornos logísticos y trabajos públicos, así como su apuesta por la innovación tecnológica. En este sentido, Dieci ha subrayado soluciones como D+Vision, basado en inteligencia artificial, y sistemas como Fast Attach, que facilitan el cambio rápido de implementos y mejoran la operatividad en el trabajo diario.

Pedro Quintana

Además, su participación en SMOPYC ha servido para destacar la evolución de la marca en España. Desde que en 2018 apostó por una estructura directa con distribuidores, Dieci ha consolidado una red profesional que cubre cerca del 90 % del territorio nacional. Hoy, la firma se ha posicionado como 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.

# Grupo Roxu recibe su tercera Ruthmann Steiger® T 900 HF en SMOPYC 2026

**La empresa española GRUPO ROXU ha vuelto a elegir a RUTHMANN y recibió su tercera RUTHMANN STEIGER® T 900 HF en la feria SMOPYC 2026 en Zaragoza. Con esta última inversión, la compañía está ampliando sistemáticamente su flota de plataformas aéreas montadas sobre camión de alto rendimiento en el segmento de trabajo pesado.**

La decisión de volver a optar por el STEIGER® T 900 HF subraya la confianza de GRUPO ROXU en la calidad, el rendimiento y la fiabilidad de los productos RUTHMANN. Los factores clave en esta decisión incluyen, en particular, el gran alcance de trabajo de la máquina, su versatilidad y la experiencia positiva con el soporte técnico proporcionado por AMCO Machinery & Consulting, el socio oficial de ventas y servicio de RUTHMANN en España.

## TECNOLOGÍA DE ALTO RENDIMIENTO PARA APLICACIONES EXIGENTES

El RUTHMANNSTEIGER® T 900 HF ofrece una altura de trabajo de 90 m, una carga máxima en cesta de 600 kg y un alcance lateral de hasta 42 m. Equipado con el probado highflexRÜSSEL (ángulo de giro de 220°) y el highflexKorb (ángulo de rotación de 440°), la máquina permite la máxima flexibilidad para tareas de trabajo complejas, especialmente para aplicaciones que siguen el principio de “arriba, por encima y de vuelta”.

**Ruthmann Steiger T 900 HF de Grupo Roxu en la feria SMOPYC en España**

Una característica clave es el sistema integrado Dynamic Reach System (DRS), que permite el cálculo en tiempo real del alcance en función de la configuración individual de la máquina. Esto se complementa con el probado concepto dual que incluye los modos SKY Performance y HEIGHT Performance, que combinan de manera eficiente tanto el trabajo vertical como el máximo alcance lateral.

Con la entrega del tercer STEIGER® T 900 HF, GRUPO ROXU envía una clara señal de su continuo crecimiento, al tiempo que refuerza su colaboración de larga data con RUTHMANN y AMCO Machinery & Consulting.

## FUERTE PRESENCIA EN SMOPYC 2026

En SMOPYC 2026, TIME Manufacturing Company presentó sus marcas RUTHMANN y MOVEX a una audiencia internacional de profesionales del sector. Mientras que RUTHMANN, en colaboración con AMCO Machinery & Consulting, se centró especialmente en sus equipos de gran tamaño, como el STEIGER® T 900 HF y el nuevo STEIGER® T 1000 HF, MOVEX presentó simultáneamente una amplia cartera de soluciones para una gran variedad de aplicaciones.

En el stand de MOVEX, los visitantes tuvieron la oportunidad de ver los modelos MOVEX ATL15 y MOVEX TLRX 18, así como equipos de France Elévateur —incluyendo el 101FCC y el totalmente eléctrico 121FT— en funcionamiento.

Otro foco importante fueron los conceptos de servicio innovadores: con el sistema RTC (Real Time Connect), TIME ofrece una solución moderna para el mantenimiento remoto y el análisis en tiempo real de los datos de las máquinas. Esto permite un diagnóstico de fallos más rápido y un soporte de servicio más eficiente, tanto para el equipo de servicio de TIME como para los clientes in situ.

# Manitowoc ha expuesto en SMOPYC 2026 las grúas GMK3060L-1, GMK4080L y GMK5120L

Manitowoc ha acudido a SMOPYC 2026 con tres grúas Grove: GMK3060L-1, GMK4080L y GMK5120L, tres soluciones con las que ha querido responder a la demanda del mercado español de grúas cada vez más eficientes, fáciles de transportar, seguras y rentables en el día a día.

La Grove GMK3060L-1 ha destacado como una grúa de 60 toneladas muy compacta, con una pluma de 48 metros y un plumín de 15 metros que le ha permitido alcanzar radios de trabajo de hasta 48 metros. La compañía ha subrayado que se trata de la única grúa de tres ejes del mercado con plumín angulable hidráulicamente, lo que ha reforzado su atractivo para trabajos que requieren flexibilidad. Además, ha puesto en valor su agilidad en los desplazamientos gracias al motor Cummins, la transmisión ZF Traxon y la suspensión Megatrak, así como su capacidad para transportar más contrapeso legal que otros modelos competidores.

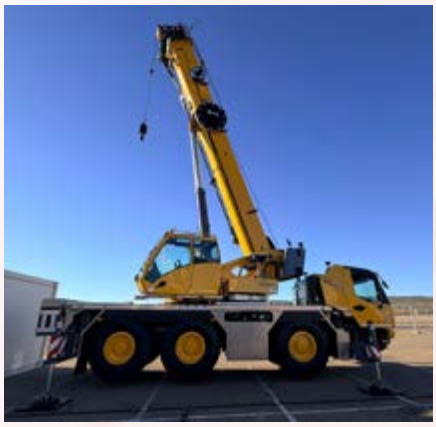
Grove GMK5120L

Por su parte, la Grove GMK4080L ha llegado como una grúa de intervención rápida de 80 toneladas, equipada con una nueva pluma de 60 metros que ha permitido realizar gran parte de los trabajos sin necesidad de montar plumín. Manitowoc ha resaltado especialmente sus capacidades de carga, su pequeña base de estabilizadores y su anchura máxima de 2,55 metros, que la han convertido en una opción especialmente adecuada para espacios confinados, entornos urbanos o áreas industriales. También ha destacado su comportamiento como "grúa taxi", gracias a su capacidad para transportar legalmente hasta 13,3 toneladas de contrapeso y, en determinadas configuraciones, llevar sobre la propia grúa el contrapeso total de 19,1 toneladas.

Grove GMK4080L

La tercera gran protagonista ha sido la Grove GMK5120L, una grúa de 120 toneladas con 66 metros de pluma, preparada además para equipar plumín de angulación hidráulica de 16 metros y una extensión de celosía de 8 metros, alcanzando alturas de trabajo de hasta 90 metros. Con esta máquina, Manitowoc ha reforzado su propuesta en el segmento de mayor capacidad, destacando su potencial para realizar más trabajos gracias a su alcance y a su pluma larga. También ha puesto el foco en su capacidad para gestionar el contrapeso de forma muy eficiente, pudiendo transportar legalmente hasta 14,6 toneladas y, en algunas configuraciones, hasta 30 toneladas de lastre, reduciendo así la necesidad de trailers adicionales.

Entre los aspectos comunes de las grúas, ha destacado el sistema CCS y la monitorización MAXbase™, que han facilitado el trabajo del operador cuando la base de estabilizado-



Grove GMK3060L-1

Francisco de Borja, Responsable de Manitowoc España junto a Macarena García, Directora de Movicarga

Equipo Manitowoc en Smopyc 2026

res no ha sido simétrica. También ha puesto en valor la suspensión independiente Megatrak™, que ha mejorado la seguridad en marcha al optimizar el contacto del neumático con el asfalto y mantener la estabilidad en frenadas y desplazamientos.

En materia de seguridad a bordo, la compañía ha recordado que todas sus grúas autopropulsadas han incorporado nuevos sistemas de ayuda a la conducción, como el sistema BSIS de detección de peatones y bicicletas en ángulos muertos, el sistema REIS de asistencia en marcha atrás y el sistema MOIS de seguridad en la puesta en marcha. A ello se ha sumado el refuerzo estructural de las nuevas cabinas, adaptadas al nuevo reglamento europeo en caso de impacto.

# Glassmop ha reforzado su presencia en SMOPYC y su capacidad logística

**Glassmop ha acudido a SMOPYC 2026 con una propuesta reforzada tanto en producto como en capacidad operativa, consolidando su posición como uno de los especialistas europeos en lunas y cristales para cabinas de maquinaria. La compañía ha aprovechado la feria para presentar nuevas referencias desarrolladas para los sectores de obra pública, agrícola e industrial, ampliando así un catálogo que ya cuenta con más de 150.000 piezas en stock.**

Junto a esta ampliación de producto, la empresa ha puesto en valor el refuerzo de su estructura logística tras completar una ampliación de más de 3.000 metros cuadrados en sus instalaciones, destinada principalmente a aumentar la capacidad de almacén y distribución. Con ello, Glassmop ha mejorado su nivel de stock y su capacidad de respuesta al cliente.

Otro de los puntos destacados ha sido su apuesta por la internacionalización. La firma ha inaugurado recientemente una nueva delegación en Imola, Italia, con stock para todos sus sectores, lo que ya le ha permitido abastecer con mayor rapidez al mercado italiano y reducir plazos de entrega en todo el país.

Además, la compañía ha recordado la actividad de otras empresas del grupo, como Reymop, especializada en recambios de maquinaria como rodillos, ruedas guía, ruedas cabilla y almohadillas de caucho, además de contar con sus propias marcas de cadenas de caucho R-Track® y R-Ecomax®, y con la distribución oficial en España de mandos finales FDC y otras piezas de tren de rodaje.

# AFUPRO demuestra en SMOPYC 2026 que el futuro del sector pasa por la formación profesional

**La II Competición de Futuros Profesionales de Maquinaria y Elevación reunió en Feria de Zaragoza a jóvenes talentos de FP, empresas, asociaciones y profesionales del sector, en una iniciativa impulsada por AFUPRO, SMOPYC y Alianza ELEVA, con el apoyo de MOVICARGA.**

AFUPRO volvió a demostrar en SMOPYC 2026 que el futuro del sector de la maquinaria, la elevación y la manutención pasa necesariamente por la Formación Profesional. Del 15 al 18 de abril, en Feria de Zaragoza, la asociación organizó la II Competición de Futuros Profesionales de Maquinaria y Elevación, una iniciativa celebrada bajo el lema "Construimos un mundo más sostenible" y desarrollada con la colaboración de SMOPYC, Alianza ELEVA y algunas de las empresas más importantes del sector.

La competición fue mucho más que una prueba técnica. Fue una demostración real del talento que se está formando en los centros de FP, del compromiso de los profesores y de la importancia de crear puentes entre el aula y la empresa. Para MOVICARGA ha sido un honor formar parte de este proyecto, apoyar una iniciativa que da visibilidad a los futuros profesionales y contribuir a acercar el sector a quienes serán clave en su relevo generacional.

## UNA COMPETICIÓN MUY REÑIDA Y CON UN GRAN NIVEL TÉCNICO

El sábado de feria se celebró la entrega de premios de una competición que, según los jueces, fue especialmente reñida y con un nivel muy alto por parte de los participantes. Detrás de cada prueba hubo horas de preparación, trabajo en taller, profesores implicados y alumnos con una clara vocación técnica.

El primer premio fue para Guillermo Ruiz García, del IES La Rosaleda de Málaga, con su tutor José Marcos Rodríguez Lavado.

El segundo premio recayó en Emilio García Moreno, también del IES La Rosaleda, con su tutor Miguel Ángel Galera Martínez.

El tercer premio fue para Álvaro Maroto Sánchez, del IES Isaac Peral de Madrid, con su tutor Francisco Palacios García.

AFUPRO felicitó expresamente al IES La Rosaleda por lograr la primera y la segunda posición, un resultado que confirma el alto nivel con el que están trabajando muchos centros de Formación Profesional en España. Que dos de los tres puestos del podio hayan sido para el centro malagueño y que el tercer clasificado llegara desde el IES Isaac Peral refleja la calidad de la enseñanza técnica y el enorme potencial de estos jóvenes.

## UN FORMATO QUE CONECTA EL AULA CON LA EMPRESA

La competición comenzó antes de la fase presencial, con la entrega de un trabajo audiovisual que permitió seleccionar a los participantes que competirían en SMOPYC. Ya en feria, los alumnos tuvieron que enfrentarse a pruebas prácticas diseñadas junto a empresas colaboradoras y evaluadas por técnicos especializados. Antes de la competición, los centros educativos participantes recibieron información sobre las máquinas que se utilizarían durante las pruebas.

Uno de los grandes aciertos del formato ha sido precisamente llevar a los estudiantes a un entorno real, exigente y muy próximo a lo que encontrarán en su vida profesional. La maquinaria, la diagnosis, la hidráulica, la electrónica, la seguridad y el manejo de equipos formaron parte de una experiencia que fue mucho más allá de la teoría.

Entre las pruebas realizadas se incluyeron actividades con Electude, centradas en laboratorio virtual y diagnóstico diésel y eléctrico; Cojali Jaltest, con manejo de herramientas de diagnosis e información técnica; una yincana organizada por AFUPRO; pruebas técnicas con Hidromek, Transgrúas, Kubota, Manitou, Global Carretillas Elevadoras-Heli, JLG, Reprorace-Heli Global Carretillas y Multitel Ibérica, además de una prueba de manejo de carretilla elevadora frontal con Academia Industrial OBG.

Además, uno de los premios más valorados por los competidores fue la obtención del carnet de operador de carretillas elevadoras de manutención hasta 10.000 kg. Para ello, los participantes seleccionados realizaron previamente un curso online y, durante la fase presencial, completaron el examen práctico de carretilla.

## RECONOCIMIENTOS ADICIONALES DE HELI Y TRANSGRÚAS

Más allá de los galardones oficiales, la jornada dejó también gestos que hablan del compromiso real del sector con el talento joven. Algunas empresas colaboradoras quisieron reconocer de forma directa a participantes que destacaron durante las pruebas.

Global Carretillas Elevadoras-Heli entregó un premio consistente en un curso presencial de baterías de ion-litio para el competidor y su tutor en sus instalaciones. El reconocimiento fue para Emilio García Moreno, del IES La Rosaleda de Málaga.

Por su parte, Transgrúas concedió también un curso de formación en sus instalaciones a Jarish Álvarez Cortada, del Institut Narcís Monturiol de Girona, otro de los jóvenes que destacó durante la competición.

Estos gestos son especialmente importantes porque demuestran que las empresas no solo observan el talento, sino que también quieren acompañarlo, formarlo y abrirle puertas reales dentro del mercado laboral.

## EL APOYO DEL SECTOR, CLAVE PARA EL ÉXITO

Esta competición ha sido posible gracias al apoyo de SMOPYC, Alianza ELEVA y asociaciones como ANAGRUAL, AECE, ANAPAT, ANMOPYC, IPAF y ASEAMAC, junto a MOVICARGA y fabricantes y empresas colaboradoras como JLG, Manitou, Heli, Transgrúas, Multitel, Hidromek, Kubota, Cojali, Electude y Academia Industrial OBG, entre otras.

Durante la entrega de premios participaron representantes de empresas y entidades del sector como Arancha Morquecho, responsable del área industrial de SMOPYC; Alfonso de la Lama, secretario de Alianza ELEVA; Jorge Cuartero, director de ANMOPYC; Álvaro López, de Hidromek; Carlos Abril, de Kubota España; Stefano Sorbini, de JLG; Javier Ortega, director de postventa y formación de Manitou Ibérica; Macarena García, directora de MOVICARGA; y Jesús Gómez, presidente de AFUPRO.

En la clausura participaron también Luis Fueyo, director de SMOPYC, y Arancha Morquecho, responsable del área industrial de la feria, junto a representantes de Alianza ELEVA, ANMOPYC, MOVICARGA y AFUPRO.

Luis Fueyo mostró su apoyo a este tipo de iniciativas y aseguró que siempre tendrán el respaldo de la feria. Por su parte, en representación de Alianza ELEVA, Juan Pablo Viniegra, secretario de AECE, destacó la importancia de la Formación Profesional y la necesidad que tiene el sector de jóvenes que apuesten por la FP, recordando que en esta industria tendrán trabajo siempre que quieran.

## AFUPRO, UN PUENTE NECESARIO ENTRE FORMACIÓN Y EMPRESA

La labor de AFUPRO merece ser subrayada. La asociación nació impulsada por profesores de Formación Profesional del IES Humanejos

con una idea muy clara: dar visibilidad a la FP, acercarla a las empresas y tejer sinergias reales entre los centros educativos y un sector que necesita cada vez más técnicos cualificados.

Jorge Cuartero, director de ANMOPYC, explicó a MOVICARGA: “Todos tenemos que apoyar la gran labor que está realizando AFUPRO. Cualquier fabricante o importador que quiera colaborar con ellos que nos lo diga y os pondremos en contacto”.

Cuartero destacó además que AFUPRO trabaja con el espíritu de dar visibilidad a la Formación Profesional ante la sociedad y ante las empresas, creando vínculos entre los centros de enseñanza, como base de la formación, y las compañías, como receptoras de un alumnado preparado para cubrir la demanda de técnicos cualificados. Ese trabajo se apoya en la coordinación de colaboraciones formativas entre empresas, profesorado y alumnado, acercando las tecnologías del sector y sus necesidades específicas.

Esa visión, que puede parecer sencilla sobre el papel, es en realidad una de las claves para garantizar el relevo generacional y la profesionalización de la maquinaria y la elevación en España.

## LA FP COMO RESPUESTA A UNA NECESIDAD REAL DEL SECTOR

SMOPYC 2026 ha vuelto a poner de manifiesto una realidad incuestionable: el sector necesita técnicos, mecánicos, operadores, especialistas en diagnosis, profesionales capaces de entender máquinas cada vez más complejas y personas preparadas para trabajar con seguridad, rigor y capacidad de adaptación.

La Formación Profesional es una vía de enorme valor para la industria porque no solo prepara técnicamente, sino que enseña a diagnosticar, resolver problemas, trabajar en equipo y enfrentarse a situaciones reales. La maquinaria y la elevación necesitan precisamente eso: profesionales bien formados, con mentalidad práctica y contacto directo con la tecnología.

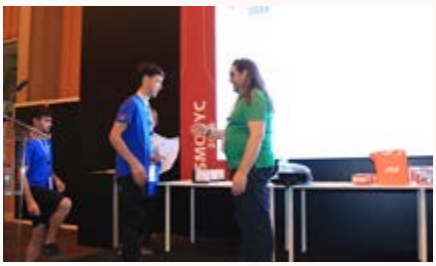
El gran valor de AFUPRO es que no se limita a organizar una competición. Construye un puente entre el aula y la empresa. Convierte la FP en una experiencia visible, prestigiosa y conectada con la empleabilidad. En un momento en el que el sector necesita atraer nuevo talento, formar especialistas y asegurar el relevo generacional, iniciativas como esta dejan de ser complementarias para convertirse en esenciales.

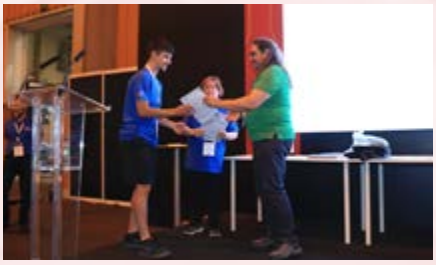
Desde MOVICARGA queremos felicitar a todos los participantes, tutores, centros educativos, empresas colaboradoras, asociaciones y organizadores. Para nosotros ha sido un honor formar parte de este proyecto y apoyar una iniciativa que mira directamente al futuro del sector.

**Animamos a todas las empresas a sumarse a este tipo de acciones, a acercarse a los centros de Formación Profesional y a colaborar con AFUPRO. Cualquier empresa interesada puede ponerse en contacto con MOVICARGA en el correo: macarenagarcia@movicarga.com**

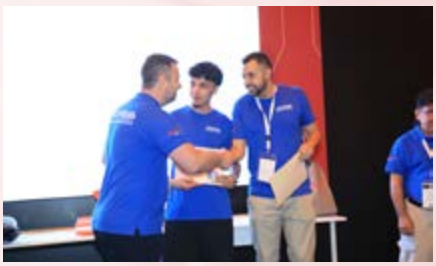
GREMIOS

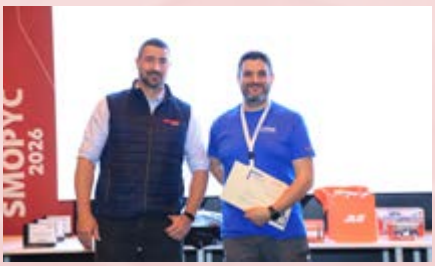
SMOPYC 2026





SMOPYC
2026
AFUPR
eleva




SMOPYC
2026

SMOPYC
2026

# Veloris ha llevado a SMOPYC 2026 sus últimas soluciones en baterías y carga industrial

**Veloris ha operado ya bajo su nueva identidad tras la transformación de Ecobat. Entre las principales novedades, Veloris ha presentado la ROLLS Litio DROP-IN S24-50LFP, una solución de litio concebida como sustitución directa de baterías VRLA convencionales. Este modelo ha destacado por su mayor densidad energética, su ciclo de vida extendido y su gestión electrónica integrada mediante BMS. Además, ha incorporado conectividad Bluetooth con app, indicador de estado de carga, funcionamiento sin mantenimiento y calefacción interna para facilitar la carga en bajas temperaturas, una característica especialmente útil en determinados entornos de trabajo.**

Junto a ella, la compañía ha mostrado 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. Este modelo, de 6 voltios, ha sobresalido por su baja autodescarga, su estructura VRLA AGM y su capacidad para responder con fiabilidad en usos donde la durabilidad ha resultado clave, con la ventaja añadida de no requerir mantenimiento.

La tercera gran novedad ha sido la familia de cargadores SPE TORO 720, con la que Veloris ha reforzado su propuesta en carga industrial. Estos cargadores han admitido distintos perfiles de batería, incluyendo litio, AGM, gel y plomo ácido, y han incorporado conectividad Bluetooth y app para configurar parámetros de carga. También han ofrecido un diseño sellado IP66, pensado para trabajar en entornos duros, junto con protección electrónica frente a polaridad inversa, sobretemperatura, sobrecorriente y sobretensión.

Además Veloris ha aprovechado SMOPYC para mostrar otras soluciones con amplia implantación en el mercado, como la OPTIMA RTC4.2, con tecnología SpiralCell y alta resistencia a vibraciones; la gama VARTA; la EXIDE EP800 para aplicaciones duales y de semi-tracción; la NUMAX 027AGM; la LUCAS LX27; y la ODYSSEY ODX31-AGM, destinada a usos especialmente exigentes. Con todo ello, la empresa ha reforzado su posicionamiento como proveedor multimarca y como socio integral en soluciones de batería y soporte técnico.

En el apartado de servicio, Veloris ha contado durante la feria con personal técnico especializado en baterías y sistemas de carga. Este equipo ha ofrecido asesoramiento directo sobre instalación y compatibilidades, diagnóstico de averías frecuentes, configuración de cargadores, gestión de flotas y mantenimiento preventivo.

# TVH ha llevado a SMOPYC 2026 soluciones para mejorar productividad, seguridad y disponibilidad

**TVH ha querido que sus clientes en SMOPYC 2026 salgan con la idea de que su objetivo es maximizar la productividad, la seguridad y la disponibilidad de la maquinaria de construcción. La compañía ha puesto el foco en su inversión continua en este sector y en un portfolio cada vez más amplio de soluciones dirigidas a reducir los tiempos de parada, mejorar la seguridad y mantener los equipos siempre operativos.**

Entre las principales novedades, TVH ha destacado sus orugas de goma con stock local, una solución pensada para ofrecer disponibilidad inmediata, reducir paradas y dar cobertura a una amplia variedad de modelos y aplicaciones. También ha presentado su gama de cristales de cabina Glassinter, orientada a mejorar la seguridad del operario, asegurar una visibilidad óptima y agilizar las reparaciones gracias a su rápida disponibilidad.

Además, los visitantes han podido conocer un ecosistema integral de soluciones que ha incluido componentes eléctricos, electrónicos e hidráulicos, equipos de diagnóstico Jaltest, soluciones hidráulicas avanzadas junto a Bosch Rexroth, asientos Grammer, implementos de CAM attachments y la gama de recambios de TotalSource. Con todo ello, TVH ha reforzado su posicionamiento como socio técnico integral para el mantenimiento y el rendimiento de la maquinaria de construcción.

En la feria, la empresa ha contado con un equipo especializado de servicio técnico y posventa, que ha ofrecido asesoramiento personalizado, identificación rápida de recambios y soporte en diagnóstico y mantenimiento.

# Multitel ha presentado en SMOPYC la nueva MXE 130 sobre pick up y refuerza su compromiso con el mercado ibérico

**Multitel Ibérica ha aprovechado su presencia en SMOPYC 2026 para mostrar una propuesta muy clara: dar a conocer al mercado ibérico la amplitud de su gama de plataformas sobre camión, reforzar su imagen de marca en España y Portugal y poner en valor su apuesta por la innovación, el servicio técnico y la cercanía al cliente. La compañía ha acudido a la feria con tres de sus equipos más representativos, entre ellos la nueva MXE 130 sobre pick up, una novedad con la que ha querido responder a la demanda de soluciones compactas, versátiles y funcionales para múltiples aplicaciones.**

Entre los modelos expuestos, Multitel ha presentado la MTE 270 EX, una plataforma telescópica pensada especialmente para el alquiler, con 27 metros de altura de trabajo, 17 metros de alcance máximo y 250 kg de carga en cesta, todo ello sobre un camión de solo 3,5 toneladas. La máquina ha destacado por incorporar la electrónica EVE de Multitel, que ha permitido una proporcionalidad total en los movimientos, así como una gran suavidad operativa gracias al sistema de reenvíos con cables de acero y cadenas. La posibilidad de realizar varios movimientos simultáneos y el control progresivo en las maniobras han aportado una sensación de seguridad y confort especialmente valorada por los operadores.

Junto a ella, la firma ha mostrado la MX 250, una plataforma articulada de 25,3 metros de altura de trabajo, 11,60 metros de alcance horizontal y 250 kg en cesta, que ha sobresalido por su gran versatilidad y ligereza. Montada también sobre un camión de 3,5 toneladas, esta unidad ha incorporado un sistema de estabilización variable que ha permitido trabajar con los estabilizadores plegados, desplegarlos completamente o utilizarlos solo en el lado necesario, graduando proporcionalmente la prestación horizontal en función de la posición. Esta configuración ha puesto de relieve la capacidad de Multitel para diseñar equipos adaptados a situaciones de trabajo muy diversas.

La principal novedad del stand ha sido la nueva MXE 130, una plataforma sobre Isuzu pick up D-Max N60, con 13,5 metros de altura de trabajo, 6,40 metros de alcance horizontal y 250 kg de capacidad en cesta. Se ha tratado de un equipo compacto, pero al mismo tiempo muy práctico, gracias a sus armarios carrozados a ambos lados, que han aportado una notable capacidad de almacenaje. El conjunto ha incluido además el aumento de MMA a 3,5 toneladas, acompañado de una suspensión neumática que ha mejorado la estabilidad y la comodidad de conducción, un aspecto especialmente interesante para los usuarios que buscan un vehículo ágil pero robusto.

Más allá de la exposición de producto, Multitel ha querido reforzar en SMOPYC su mensaje ligado al soporte postventa y a la formación técnica. La compañía ha participado en la II Competición de Futuros Profesionales de Maquinaria y Elevación, organizada por AFUPRO, aportando una plataforma MT 162 DS y colaborando activamente en una prueba técnica supervisada por personal especializado de la marca. Con ello, ha puesto de manifiesto su voluntad de apoyar a las nuevas generaciones de profesionales y de contribuir al desarrollo del talento en el sector de la elevación.

Otro de los grandes focos de su presencia en feria ha sido la innovación tecnológica. En su stand, Multitel ha mostrado el funcionamiento de su sistema de telemetría, integrado dentro de EVE – Electrónica Evoluta Multitel Pagliero, un conjunto de tecnologías desarrolladas internamente para el control, la monitorización y la gestión avanzada de sus máquinas. Esta herramienta ha permitido visualizar la localización GPS, el estado del equipo, la parametrización y el diagnóstico remoto, aportando una mejora clara en precisión, seguridad y confort operativo. Además, el acceso al portal desde smartphone, tablet o PC ha demostrado una orienta-

ción práctica y actual, alineada con las necesidades de gestión de flotas y mantenimiento del mercado actual.

De cara a los clientes, Multitel ha querido aprovechar SMOPYC para mostrar una imagen más completa de la compañía, todavía poco conocida en profundidad por parte de algunos alquiladores y usuarios de España, a pesar de su prestigio consolidado en Europa. La feria ha servido para presentar no solo sus equipos, sino también la dimensión real de la empresa, su capacidad productiva —con cerca del 95% del proceso de fabricación propio—, su gama de plataformas desde 14 hasta 77 metros, su línea sobre orugas y, sobre todo, la estructura profesional que respalda cada departamento.

Durante los días de feria, el equipo comercial y técnico de Multitel ha asesorado a los visitantes sobre las ventajas de sus plataformas y ha puesto en valor la red de servicio técnico que la marca ha creado en España y Portugal para garantizar una asistencia rápida y eficaz. La compañía ha insistido además en su voluntad de seguir creciendo en ambos mercados durante este año, que ha definido como un ejercicio de consolidación, y ha reforzado su disposición a realizar demostraciones personalizadas en las instalaciones de los clientes para que puedan comprobar de primera mano la funcionalidad, la robustez y la seguridad de sus equipos.

# Cargoflet Blasant con nuevas tanquetas y balancines en SMOPYC 2026

**Entre las principales novedades, la firma ha presentado la nueva tanqueta autopropulsada MINIFORCE V1, un equipo diseñado para desplazar cargas de hasta 30 toneladas, con una altura reducida de 180 mm y capacidad de giro de 360 grados. La empresa ha destacado de este modelo su maniobrabilidad, su robustez y su control avanzado, cualidades que le han permitido plantearlo como una solución versátil para distintos entornos de trabajo.**

Junto a esta novedad, Cargoflet Blasant también ha mostrado una gama renovada de sistemas y equipos de elevación y manipulación. En ella ha incluido balancines telescópicos, balancines en cruz de aluminio y telescópicos, niveladores automáticos de carga para operaciones de equilibrado, además de su gama habitual de tanquetas manuales, gatos de uña y otros sistemas auxiliares. Con todo ello, la empresa ha querido poner sobre la mesa una oferta amplia, orientada a mejorar la productividad, aumentar la seguridad y adaptarse a necesidades muy diferentes.

Aunque en feria el foco principal ha estado puesto en la presentación de producto, la compañía también ha recordado su capacidad de servicio posventa, tanto en revisión como en reparación de materiales. Su equipo comercial ha informado a los visitantes sobre estas posibilidades, destacando además que Cargoflet Blasant ha sido pionera en el sector al contar con un equipo exclusivo para realizar revisiones in situ en las instalaciones de los clientes, un servicio que actualmente presta en más de 150 empresas de toda España.

Durante SMOPYC, los visitantes han podido encontrar demostraciones y explicaciones técnicas detalladas de sus soluciones, asesoramiento personalizado para aplicaciones concretas, material informativo y la posibilidad de mantener reuniones comerciales y técnicas para proyectos específicos.

# HELI ha impulsado la electrificación y ha reforzado su gama todoterreno en SMOPYC

**HELI ha aprovechado la feria para presentar una propuesta muy enfocada en la eficiencia, la versatilidad y el respaldo al cliente, combinando electrificación, soluciones para obra y una estructura posventa sólida en el mercado español. De la mano de Global Carretillas, importador oficial de la marca en España, la compañía ha mostrado una oferta pensada para responder tanto a las necesidades de la logística moderna como a las exigencias de la construcción, la industria pesada y los trabajos en exterior.**

Una de las principales novedades que HELI ha llevado a SMOPYC ha sido la nueva generación de carretillas eléctricas Serie G3 Lithium, presentada para el mercado español con tecnología de litio integrada de fábrica. Esta gama ha abarcado capacidades de 1,5 a 3,5 toneladas y ha destacado por incorporar baterías de carga rápida, posibilidad de carga de oportunidad, sistema BMS inteligente y una reducción del consumo energético de hasta un 15%. A ello se ha sumado un diseño ergonómico y una cabina optimizada, pensados para mejorar la comodidad y la productividad del operario. Estas máquinas se han orientado especialmente a almacenes logísticos, centros de distribución, industria alimentaria y operaciones interiores con alta rotación de turnos. Para el cliente, la propuesta ha supuesto ventajas claras como la eliminación del mantenimiento de las baterías tradicionales, una mayor disponibilidad operativa, la reducción del coste total de propiedad y la ausencia de emisiones directas.

Junto a esta apuesta por la electrificación, HELI también ha reforzado en SMOPYC su gama de carretillas todoterreno 4x4. Además, ofrecen gran altura libre al suelo, motores diésel Stage V y una elevada estabilidad sobre superficies irregulares. Como valor añadido, HELI ha querido subrayar la robustez estructural de estos equipos, su menor coste frente a alternativas premium europeas y la disponibilidad inmediata desde stock en España.

Otra de las novedades que la compañía ha presentado ha sido la actualización de su serie diésel industrial H3, con modelos de entre 2,5 y 7 toneladas. Esta gama se ha dirigido a sectores como la industria pesada, la logística portuaria y la manipulación de materiales voluminosos, incorporando mejoras en eficiencia de consumo, ergonomía del operario, reducción de vibraciones y componentes optimizados para facilitar un mantenimiento más rápido.

Global Carretillas ha contado en la feria con un espacio específico dedicado a servicio técnico y posventa, en el que ha mostrado la presencia de responsables técnicos nacionales, ha ofrecido información sobre contratos de mantenimiento y ha explicado su sistema de gestión de recambios y su modelo de asistencia técnica a nivel nacional.

También se han desarrollado presentaciones comerciales programadas y pequeñas sesiones informativas durante la jornada, centradas en asuntos como las ventajas del litio frente al plomo-ácido, la rentabilidad en flotas mixtas o las comparativas de coste total de propiedad. A ello se han sumado reuniones profesionales con grandes cuentas, empresas de alquiler y potenciales distribuidores, así como condiciones especiales de feria para pedidos cerrados durante el certamen.

# Éxito del Vino Español de ELEVA en SMOPYC 2026

**El pasado 16 de abril, en plena celebración de SMOPYC 2026, la Alianza ELEVA celebró su tradicional Vino Español, el cual fue un éxito y superó las previsiones de asistencia, reuniendo a numerosos profesionales, empresas y colaboradores que aprovecharon el encuentro para compartir impresiones, y fortalecer relaciones.**

VER LAS FOTOS DEL EVENTO

Más allá del propio acto, el evento volvió a demostrar la buena sintonía existente entre los diferentes profesionales del sector y la importancia de seguir creando espacios donde encontrarse, conversar y trabajar en una misma dirección.

Durante toda la jornada se vivió un gran ambiente en el stand de ELEVA, que se convirtió en un punto de encuentro imprescindible dentro de SMOPYC. Una vez más, la Alianza ELEVA dejó claro el valor de la unión y la colaboración para seguir impulsando al sector de la elevación y la maquinaria.

El éxito de esta edición consolida este encuentro como una de las citas más esperadas de la feria y refuerza el papel de la Alianza ELEVA como nexo entre empresas y profesionales del sector.

**Presidentes de las Asociaciones fundadoras de la Alianza ELEVA**

VINO ESPAÑOL
ELEVA
SMOPYC 2026

eleva

eleva

eleva

DATOS DEL SEC

eleva

# ASEAMAC ha impulsado el Día del Alquiler en SMOPYC 2026 con actividades y una ruta por los stands de sus asociados

**ASEAMAC ha aprovechado SMOPYC 2026 para impulsar el Día del Alquiler, una jornada pensada para dar visibilidad al papel del alquiler especializado dentro del sector y reconocer el trabajo de las empresas que lo sostienen.**

Uno de los ejes de esta iniciativa ha sido la llamada ruta del alquiler, un recorrido por los stands de las empresas asociadas a ASEAMAC presentes en SMOPYC. A través de esta propuesta, los asistentes han podido conocer de primera mano las novedades presentadas por las compañías miembro, así como ver de cerca sus equipos, soluciones y servicios.

Además, la jornada ha incorporado un componente más dinámico y participativo, ya que los visitantes que han realizado esta ruta han podido acercarse al stand de la asociación y recibir un regalo preparado para la ocasión.

# ANMOPYC impulsa innovación, sostenibilidad e internacionalización en SMOPYC 2026

**ANMOPYC ha convertido su presencia en SMOPYC en una plataforma para mostrar innovación, impulsar la sostenibilidad, reforzar la internacionalización y dar visibilidad al potencial tecnológico de la maquinaria española.**

ANMOPYC ha estado presente en el pabellón de la Innovación, con un stand corporativo que ha reunido a la representación de la maquinaria de construcción y minería, mientras más de 50 empresas asociadas también han participado como expositoras en distintos espacios de la feria.

Entre las actividades más destacadas, ANMOPYC ha organizado, junto con PTEC e ITA, las “Innovation SMOPYC Talks”, un ciclo de cuatro sesiones centradas en cuestiones clave para el futuro del sector, como la digitalización de maquinaria y obra, la robotización y automatización, las nuevas fuentes de energía y la descarbonización, así como la innovación aplicada a la seguridad en maquinaria y entornos de trabajo. Estas sesiones han combinado ponencias breves y mesas redondas para analizar retos, oportunidades y casos de aplicación reales.

Además, ANMOPYC ha reservado un espacio para misiones inversas, tanto de prensa internacional especializada como de compradores procedentes de distintos países, con el objetivo de dar visibilidad a las empresas españolas, favorecer el contacto directo y abrir nuevas oportunidades de colaboración y negocio en mercados exteriores.

La asociación también ha aprovechado SMOPYC para presentar el proyecto H2MAC ante la prensa, una iniciativa europea orientada al desarrollo de maquinaria eléctrica propulsada por pila de combustible de hidrógeno para contribuir a la descarbonización de la construcción y la minería. Asimismo, ha participado en el encuentro de networking “Vino ELEVA” y ha recibido la visita de estudiantes de 4º de la ESO para acercarles la realidad del sector, sus profesiones y sus oportunidades de futuro.

# SMOPYC 2026 pone el broche a su 20ª edición con una fuerte actividad comercial

**SMOPYC 2026 ha cerrado sus puertas tras cuatro intensas jornadas en Feria de Zaragoza, dejando tras de sí una edición especialmente marcada por el dinamismo comercial, la elevada participación y la calidad del visitante profesional. El certamen ha vuelto a confirmar su peso dentro del sector de la maquinaria de obras públicas, construcción y minería, consolidándose como uno de los grandes puntos de encuentro de la industria.**

En esta 20ª edición, la feria ha reunido a 1.055 marcas expositoras procedentes de 32 países, distribuidas en una superficie expositiva de 107.383 metros cuadrados. Del total de marcas presentes, 571 han sido españolas, 46 aragonesas y 484 internacionales. Además, han participado 445 expositores directos y 610 indirectos. A lo largo del certamen se han contabilizado 62.124 visitantes profesionales, un dato que refleja el gran interés que ha despertado esta convocatoria.

Los resultados muestran además una evolución muy positiva respecto a la edición celebrada en 2023. SMOPYC ha registrado un crecimiento del 28,6% en expositores directos, un 26,3% más de superficie ocupada y un aumento del 23,19% en el número de visitantes profesionales. Unos datos que evidencian la buena salud del salón y su capacidad de convocatoria en un momento especialmente activo para el sector.

Más allá de las cifras, uno de los aspectos más destacados de esta edición ha sido la intensidad de la actividad desarrollada dentro de los pabellones. La presencia de soluciones ligadas a la sostenibilidad, la digitalización y la mejora de la eficiencia operativa, ha atraído a un perfil de visitante muy especializado, que ha encontrado en SMOPYC un entorno idóneo para generar contactos, explorar oportunidades y cerrar operaciones.

La jornada de clausura ha querido mirar también hacia el futuro del sector, poniendo el foco en uno de sus grandes desafíos: el relevo generacional. En este contexto, el Pabellón 9 acogió la mesa redonda "El futuro de la construcción: talento, innovación y transformación", moderada por Arancha Morquecho, jefa del Área Industrial de Feria de Zaragoza. En ella participaron los creadores de contenido @sofientreobras, @mecanicadetresoctavos, @alvarolopezformador y @miner_trece, quienes aportaron una visión cercana y actual sobre cómo conectar la industria con las nuevas generaciones.

Durante el encuentro se abordó la falta de continuidad generacional como una de las cuestiones más relevantes para el futuro de la construcción. La conversación puso de relieve la importancia de renovar la imagen del sector y de abrir nuevas vías de acceso para atraer perfiles jóvenes que, hasta ahora, habían permanecido alejados de esta actividad.

Otro de los grandes protagonistas de esta edición ha sido el Pabellón de la Innovación, que se ha consolidado como uno de los espacios con mayor afluencia de público durante los cuatro días de feria. Situado también en el Pabellón 9 y promovido por ANMOPYC, el Instituto Tecnológico de Aragón (ITA), la Plataforma Tecnológica Española de la Construcción (PTEC) y FENAEX, este espacio ha servido para acercar la innovación in-

dustrial a las nuevas generaciones y para mostrar algunas de las líneas de transformación que marcarán el futuro del mercado.

Entre las iniciativas más destacadas celebradas en este entorno ha sobresalido la II Competición de Futuros Profesionales de Maquinaria y Elevación, que ha reunido a estudiantes de Formación Profesional de diferentes puntos de España en pruebas prácticas valoradas por expertos del sector. Una actividad que ha vuelto a demostrar la importancia de la FP como cantera de talento para la industria.

Asimismo, el Pabellón de la Innovación ha acogido las Innovation SMOPYC Talks, un foro técnico en el que especialistas y profesionales han compartido reflexiones en torno a algunos de los principales retos del sector, como la digitalización de equipos y procesos, la conectividad, el desarrollo de nuevos servicios, la descarbonización y la incorporación de nuevas fuentes de energía.

Con esta edición, SMOPYC reafirma su condición de cita imprescindible para los profesionales de la maquinaria, la construcción y la minería, no solo por su dimensión expositiva, sino también por su capacidad para generar negocio, impulsar el debate y proyectar el futuro del sector.

**La próxima edición ya tiene fecha: se celebrará del 18 al 21 de abril de 2029.**

# Cema Baterías ha llevado a SMOPYC 2026 la gama AES de Trojan

**CEMA Baterías ha estado presente en SMOPYC 2026 con una propuesta centrada en la eficiencia energética, la durabilidad de los equipos y la cercanía al cliente. Como Master Distributor en España y Portugal de Trojan, Cema ha presentado la gama AES de la marca, con una oferta orientada a aplicaciones exigentes dentro de sectores como la maquinaria industrial, las plataformas elevadoras y los equipos de manutención.**

La gama AES (Advanced Energy Storage) ha destacado como una de las principales apuestas de CEMA Baterías en esta edición de SMOPYC. Se ha tratado de una solución de baterías de ciclo profundo desarrollada para responder con solvencia en entornos de trabajo intensivos, donde la fiabilidad y la continuidad operativa han resultado claves. Gracias a su avanzada tecnología AGM, estas baterías han ofrecido un rendimiento superior, una vida útil más prolongada y una reducción notable de las necesidades de mantenimiento, aspectos especialmente valorados por los clientes que buscan optimizar el funcionamiento de sus máquinas y reducir costes a medio y largo plazo.

Entre las ventajas que CEMA Baterías ha puesto en valor durante la feria, la gama AES ha sobresalido por su alta eficiencia energética, su mayor durabilidad incluso en condiciones de trabajo exigentes y su óptima resistencia a ciclos profundos. Todo ello ha contribuido a mejorar la fiabilidad operativa de los equipos y a reducir el coste total de propiedad, dos factores cada vez más determinantes para empresas que operan con maquinaria en usos intensivos y necesitan soluciones energéticas robustas y estables.

Junto a esta apuesta de producto, CEMA Baterías ha querido reforzar en SMOPYC su imagen de compañía cercana y especializada, con un equipo dedicado a servicio técnico y posventa presente durante toda la feria. Este personal ha estado disponible para atender consultas técnicas, ofrecer asesoramiento personalizado y resolver dudas relacionadas con la instalación, el mantenimiento y la optimización del rendimiento de sus baterías. De esta forma, la empresa ha trasladado un mensaje muy claro: acompañar al cliente más allá del momento de la venta, garantizando un soporte técnico próximo y de calidad.

# Accesus ha llevado a SMOPYC 2026 sus últimas novedades en seguridad, acceso y trabajos en altura

**Accesus ha mostrado su propuesta en equipos de protección individual, plataformas suspendidas y soluciones personalizadas para trabajos en altura. Su presencia en la feria ha llegado en un momento de especial crecimiento para la compañía, que en los últimos meses ha reforzado de forma notable su estructura con nuevas oficinas, showroom y almacén en Cornellà de Llobregat, duplicando instalaciones y multiplicando por cuatro su capacidad de almacenaje.**

Entre las novedades más destacadas, Accesus ha presentado su nueva Gama PRO de arneses anticaídas, una línea concebida para profesionales que trabajan en altura y en entornos verticales. La compañía ha puesto el foco en la ergonomía, la ligereza, el confort y la calidad de acabado de estos modelos, adaptados a distintas necesidades de uso y conformes con normativas europeas como EN 361, EN 358, EN 1497 y EN 813. Además, ha renovado la identidad visual de todo su portfolio de EPIs, con el objetivo de reforzar el reconocimiento de marca y dar una imagen más coherente a toda la gama.

En el área de acceso y elevación, Accesus también ha destacado su familia de elevadores eléctricos LEVA, compatibles con andamios colgantes, plataformas, cestas y sillas suspendidas. Estos equipos han ofrecido capacidades de carga de hasta 500 kg, altura de trabajo ilimitada y certificación CE para elevación de personas según la norma EN 1808. A ello se ha sumado el punto de anclaje fijo PAF153, diseñado para líneas de vida horizontales de hasta tres personas, fabricado en acero inoxidable y conforme a la norma EN 795A.

Mostró a los clientes además su software Checktify, orientado a centralizar la gestión y revisión de EPIs y máquinas, consultar fechas de fabricación e inspecciones, trabajar online y offline y descargar informes detallados del estado de los equipos.

# Agrimac ha presentado en SMOPYC 2026 su carretilla elevadora todoterreno 100 % eléctrica TE17

Agrimac ha llevado a SMOPYC 2026 como gran novedad la nueva carretilla elevadora todoterreno 100 % eléctrica TE17, con una capacidad de carga de 1.700 kg, su tracción permanente 4x4, su gran altura libre al suelo y su sistema de propulsión eléctrica, pensado para trabajos intensivos en entornos exigentes donde la maniobrabilidad, la fiabilidad y la sostenibilidad son factores clave. Su diseño compacto, con solo 1.352 mm de anchura, radio de giro reducido y capacidad para trabajar en pendientes de hasta el 20 %, la ha convertido en una solución especialmente versátil para construcción, agricultura, eventos e industria exterior.

La máquina ha combinado el concepto EasyAccess Design, con cabina totalmente abatible para facilitar el diagnóstico y el mantenimiento, con una batería de 100 V / 300 Ah y un motor eléctrico de 23 kW. Todo ello, junto con la transmisión hidrostática, la bomba Linde de desplazamiento variable y los motores a rueda Poclain, ha permitido ofrecer motricidad, estabilidad y un funcionamiento eficiente incluso sobre superficies irregulares o pendientes pronunciadas.

Otro de los aspectos más relevantes ha sido su capacidad de personalización, con distintas configuraciones de cabina según la aplicación. Entre ellas, Agrimac ha destacado una cabina tipo buggie de altura reducida para trabajar en parkings, naves o espacios con gálibos limitados, y una cabina frutera en forma de "Λ", diseñada para plantaciones intensivas y entornos agrícolas.

Otros modelos que vimos en la feria son sus dúmperes, entre los que destacó el modelo DW35_02.

# GAM y XCMG refuerzan su alianza en SMOPYC 2026 con la presentación de la nueva gama de manipuladores telescópicos

**GAM, multinacional española especializada en soluciones integrales para la industria, está presente en la vigésima edición de SMOPYC, el Salón Internacional de Maquinaria de Obras Públicas, de la mano de XCMG, uno de los principales fabricantes internacionales de maquinaria de construcción.**

La presencia de GAM en Zaragoza subraya, además, la importancia de Aragón como enclave estratégico para el desarrollo del sector industrial y logístico, así como el papel de SMOPYC como escaparate de innovación, tecnología y tendencias a nivel internacional.

Con un espacio expositivo de 200 m² en el pabellón 6 (stand F-G 27-32), la compañía presenta una selección de equipos orientados a los sectores de construcción, obra pública y manipulación de cargas, en línea con su estrategia de ofrecer soluciones integrales que combinan maquinaria, tecnología y servicios de alto valor añadido.

Uno de los principales focos de esta edición es la presentación en España de la nueva gama de manipuladores telescópicos XCMG, con la que GAM amplía su catálogo y refuerza su capacidad para dar respuesta a diferentes necesidades operativas en el mercado.

- El XT3207KH, un equipo compacto diseñado para entornos con limitaciones de espacio, con una capacidad de carga de 3.200 kg y una altura máxima de elevación de 7 metros, que destaca por su maniobrabilidad y versatilidad en sectores como construcción, agricultura e industria.
- Por su parte, el XT4018KH está orientado a aplicaciones de mayor exigencia, con capacidad de hasta 4.000 kg y una altura máxima de elevación de 17,5 metros, concebido para trabajos en altura y manipulación de cargas pesadas en entornos complejos.

Más allá de la exposición de maquinaria, GAM pone en valor en SMOPYC su propuesta diferencial basada en servicios asociados, que incluye mantenimiento, formación y soporte técnico especializado, con el objetivo de garantizar la máxima disponibilidad y eficiencia operativa de los equipos durante todo su ciclo de vida.

"La participación de GAM en esta nueva edición de SMOPYC refuerza nuestra alianza estratégica con XCMG y consolida el papel de la compañía como distribuidor de referencia en España, en un contexto de creciente demanda de soluciones eficientes, seguras y sostenibles en el ámbito de la maquinaria y la logística.", ha asegurado el director de ventas de GAM, Luis Turiel Alonso.

Con su presencia en Zaragoza, GAM no solo impulsa su posicionamiento en el mercado nacional, sino que reafirma su compromiso con el desarrollo del sector y con los principales polos industriales del país, entre los que Aragón ocupa un lugar destacado. Sobre GAM GAM es una compañía multinacional española cotizada (BME: GAM), fundada en 2003 en Asturias, que ofrece solucion.

# Alayan presente en SMOPYC 2026 junto a Valquisa

**Durante los días de feria, el stand conjunto de Alayan y Valquisa ha sido un punto de encuentro para quienes han buscado soluciones eficientes y adaptadas a las exigencias de proyectos cada vez más complejos. Los visitantes han podido conocer de primera mano una propuesta integral de alquiler profesional, orientada tanto a obras como a grandes contratos e infraestructuras.**

Más allá de la presencia expositiva, la participación de Alayan ha tenido un objetivo claro: generar un espacio de diálogo cercano con clientes, colaboradores y profesionales. Un entorno en el que se han compartido experiencias, analizado retos actuales y explorado nuevas oportunidades en un sector en constante evolución.

Además, el equipo técnico ha estado disponible para ofrecer asesoramiento personalizado, ayudando a identificar las soluciones más adecuadas según las necesidades específicas de cada proyecto y su contexto operativo.

Por su parte, Pedro Torres, Director General de Alayan para España y Portugal, estuvo presente en SMOPYC 2026, brindando su apoyo a Valquisa y reforzando el compromiso de la compañía con el mercado ibérico.

# Accesus ha llevado a SMOPYC 2026 sus últimas novedades en seguridad, acceso y trabajos en altura

**Accesus ha mostrado su propuesta en equipos de protección individual, plataformas suspendidas y soluciones personalizadas para trabajos en altura. Su presencia en la feria ha llegado en un momento de especial crecimiento para la compañía, que en los últimos meses ha reforzado de forma notable su estructura con nuevas oficinas, showroom y almacén en Cornellà de Llobregat, duplicando instalaciones y multiplicando por cuatro su capacidad de almacenaje.**

Entre las novedades más destacadas, Accesus ha presentado su nueva Gama PRO de arneses anticaídas, una línea concebida para profesionales que trabajan en altura y en entornos verticales. La compañía ha puesto el foco en la ergonomía, la ligereza, el confort y la calidad de acabado de estos modelos, adaptados a distintas necesidades de uso y conformes con normativas europeas como EN 361, EN 358, EN 1497 y EN 813. Además, ha renovado la identidad visual de todo su portfolio de EPIs, con el objetivo de reforzar el reconocimiento de marca y dar una imagen más coherente a toda la gama.

En el área de acceso y elevación, Accesus también ha destacado su familia de elevadores eléctricos LEVA, compatibles con andamios colgantes, plataformas, cestas y sillas suspendidas. Estos equipos han ofrecido capacidades de carga de hasta 500 kg, altura de trabajo ilimitada y certificación CE para elevación de personas según la norma EN 1808. A ello se ha sumado el punto de anclaje fijo PAF153, diseñado para líneas de vida horizontales de hasta tres personas, fabricado en acero inoxidable y conforme a la norma EN 795A.

Mostró a los clientes además su software Checktify, orientado a centralizar la gestión y revisión de EPIs y máquinas, consultar fechas de fabricación e inspecciones, trabajar online y offline y descargar informes detallados del estado de los equipos.

# Agrimac ha presentado en SMOPYC 2026 su carretilla elevadora todoterreno 100 % eléctrica TE17

Agrimac ha llevado a SMOPYC 2026 como gran novedad la nueva carretilla elevadora todoterreno 100 % eléctrica TE17, con una capacidad de carga de 1.700 kg, su tracción permanente 4x4, su gran altura libre al suelo y su sistema de propulsión eléctrica, pensado para trabajos intensivos en entornos exigentes donde la maniobrabilidad, la fiabilidad y la sostenibilidad son factores clave. Su diseño compacto, con solo 1.352 mm de anchura, radio de giro reducido y capacidad para trabajar en pendientes de hasta el 20 %, la ha convertido en una solución especialmente versátil para construcción, agricultura, eventos e industria exterior.

La máquina ha combinado el concepto EasyAccess Design, con cabina totalmente abatible para facilitar el diagnóstico y el mantenimiento, con una batería de 100 V / 300 Ah y un motor eléctrico de 23 kW. Todo ello, junto con la transmisión hidrostática, la bomba Linde de desplazamiento variable y los motores a rueda Poclain, ha permitido ofrecer motricidad, estabilidad y un funcionamiento eficiente incluso sobre superficies irregulares o pendientes pronunciadas.

Otro de los aspectos más relevantes ha sido su capacidad de personalización, con distintas configuraciones de cabina según la aplicación. Entre ellas, Agrimac ha destacado una cabina tipo buggie de altura reducida para trabajar en parkings, naves o espacios con gálibos limitados, y una cabina frutera en forma de "Λ", diseñada para plantaciones intensivas y entornos agrícolas.

Otros modelos que vimos en la feria son sus dúmperes, entre los que destacó el modelo DW35_02.

# Mycsa ha expuesto en SMOPYC sus avances en grúas Hiab y Effer

**MYCSA ha acudido a SMOPYC con una propuesta muy centrada en la evolución tecnológica de sus equipos, llevando a la feria una selección de grúas HIAB y EFFER para que los visitantes hayan podido conocer de primera mano las prestaciones y aplicaciones de ambas marcas.**

Entre las principales novedades, la compañía ha presentado la incorporación del sistema SpaceEvo, la electrónica HIAB y la hidráulica Olsberg en su gama Effer, una integración con la que ha buscado reforzar la confianza en la marca, estandarizar la gama y simplificar y agilizar la puesta en marcha de los equipos. Además, MYCSA ha aprovechado la feria para mostrar su apuesta por la electrificación, presentando la primera grúa totalmente eléctrica de su porfolio.

En el área de servicio, la empresa ha contado con su equipo de postventa, que ha ofrecido información sobre planes de mantenimiento, cursos de operador y extensiones de garantía, reforzando así la cercanía con el cliente y la confianza en sus soluciones. También ha mostrado una secuencia histórica de piezas,

con la que ha querido reflejar la evolución en la fabricación de sus productos.

# Trainar y Goldhofer han presentado en SMOPYC 2026 la THP FT BM 2+4, la góndola MPA de 5 ejes y la combinación modular de 5 líneas

**Entre las principales novedades de Trainar Semirremolques y Goldhofer, ha destacado la combinación modular Goldhofer THP FT BM 2+4, una solución versátil para el transporte de maquinaria pesada, compuesta por cuello de cisne, módulo de 2 ejes, cama extensible, módulo de 4 ejes con hueco para brazo de excavadora y un módulo adicional de 1 eje, que ha ampliado las posibilidades de configuración.**

Junto a ella, la compañía también ha presentado la góndola Goldhofer MPA de 5 ejes, equipada con tecnología MPA, un ángulo de dirección de hasta 60° y un gran recorrido de suspensión, lo que ha facilitado las maniobras en entornos exigentes. Además, esta solución ha incorporado ejes elevables y rampas de alta capacidad para responder a aplicaciones de transporte pesado con requerimientos técnicos avanzados.

Otra de las configuraciones expuestas ha sido la combinación modular Goldhofer de 5 líneas (2+3), formada por módulos THP/SL, una de las opciones más demandadas para cargas pesadas por su flexibilidad y su capacidad de adaptación a distintos escenarios de transporte.

# Spain Crane International ha mostrado en SMOPYC 2026 robots cristaleros, minigrúas y grúas móviles Klaas

**Spain Crane International ha acudido a SMOPYC 2026 con una de sus propuestas más completas, reforzando su especialización en elevación compacta, manipulación de vidrio y soluciones técnicas para trabajos complejos en obra. La compañía ha presentado una gama pensada para responder con eficacia, seguridad y versatilidad a las necesidades reales del sector.**

Entre las novedades más destacadas, la empresa ha presentado el robot cristalero KS 320, un equipo de última generación diseñado para la manipulación e instalación de vidrio en espacios reducidos y entornos exigentes. La máquina ha incorporado doble circuito de vacío y control remoto, lo que le ha permitido trabajar con gran precisión y seguridad, optimizando tiempos y reduciendo riesgos en obra.

En el área de elevación, han tenido un papel protagonista las mini grúas sobre orugas de Greenlifter. La SC70 ha sobresalido por ofrecer 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, la SC08 se ha presentado como un modelo ultracompacto, especialmente concebido para accesos extremadamente limitados y trabajos en interior o en zonas donde el espacio ha sido un factor crítico.

La propuesta se ha completado con una amplia gama de equipos, entre ellos grúas móviles Klaas, mini grúas UNIC, además de ventosas profesionales, multicargadores y accesorios especializados, configurando así una oferta integral para elevación y manipulación especializada.

Durante toda la feria, Spain Crane International ha contado además con un equipo técnico especializado en su stand, ofreciendo asesoramiento directo y personalizado a los visitantes. La compañía ha planteado esta presencia como una consultoría técnica en tiempo real, orientada a analizar las necesidades de cada cliente y recomendar la solución más adecuada.

# Robustrack ha presentado en SMOPYC 2026 sus nuevas orugas de goma

**RobusTrack ha presentado su catálogo de orugas de goma y su capacidad de respuesta ante las nuevas demandas del mercado. La compañía ha expuesto una representación muy completa de su oferta, con especial atención a sus nuevos diseños para miniexcavadoras y minicargadoras.**

La empresa ha destacado la necesidad de adaptarse a la continua aparición de nuevos modelos de miniexcavadoras, para los que ya ha incorporado numerosas referencias en stock. Entre ellas, ha destacado soluciones para equipos como las Bobcat E88, Hyundai Robex 80CR-9, Doosan DX85R-7 o XCMG XE80E.

En el segmento de las minicargadoras sobre orugas, RobusTrack también ha reforzado su apuesta por la especialización, presentando distintos modelos pensados para responder a aplicaciones y terrenos muy variados. En concreto, ha mostrado las orugas BullTrack Heavy-Duty con taco en V, C y Z, además del modelo Bridgestone con taco D, con el objetivo de ofrecer diferentes niveles de agarre y comportamiento según el tipo de trabajo.

Han incrementado en un 40% el stock disponible en sus almacenes, reforzando así su capacidad logística y su rapidez de respuesta.

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, RobusTrack también ha recordado que produce tejas de goma chain-on y almohadillas de caucho bolt-on bajo su propia marca.

# Slind Parts ha presentado en SMOPYC 2026 ruedas tipo “tortuga”, ruedas Mecanum y bandajes de grandes dimensiones en Vulkollan

**SLIND PARTS ha acudido a SMOPYC 2026 con una propuesta centrada en la innovación en movilidad industrial, donde ha presentado varias soluciones diseñadas para mejorar la durabilidad, la eficiencia y la maniobrabilidad en aplicaciones exigentes.**

Entre las principales novedades, la compañía ha destacado las ruedas tipo “tortuga”, pensadas para aplicaciones de alta carga y gran resistencia al desgaste, especialmente en entornos industriales pesados donde la fiabilidad y la vida útil resultan fundamentales. Junto a ellas, también ha mostrado las ruedas Mecanum, una solución innovadora para movimientos omnidireccionales, especialmente indicada para sistemas automatizados como AGVs y AMRs, donde aportan maniobrabilidad, precisión y una mejor optimización del espacio.

Además, SLIND Parts ha llevado a la feria sus bandajes de grandes dimensiones en Vulkollan, orientados a maquinaria industrial, minería y equipos de manutención pesada. Esta solución ha sobresalido por su alta resistencia al desgaste, su capacidad de carga y su buen rendimiento incluso en condiciones extremas.

# Sinoboom ha presentado en SMOPYC 2026 los nuevos modelos eléctricos AB 15 ERJN y 1330E, y los diésel AB 10J, AB 15J y AB 26J

**Sinoboom ha acudido a SMOPYC 2026 con una propuesta orientada a completar su gama de plataformas con nuevos modelos tanto eléctricos como diésel, reforzando así su presencia en distintos segmentos del mercado. La compañía ha aprovechado la feria para mostrar varias incorporaciones recientes a su catálogo, con las que ha ampliado su oferta y ha respondido a nuevas demandas del sector.**

Dentro de su gama eléctrica, Sinoboom ha destacado el nuevo AB 15 ERJN, un brazo eléctrico con 17 metros de altura de trabajo, 1,5 metros de ancho y plumín plus, cuya principal novedad ha sido precisamente su anchura compacta, que le permite mantener una gran maniobrabilidad. Junto a él, la firma también ha recuperado para su catálogo la micro tijera eléctrica 1330E, un modelo que ha vuelto a la gama tras la demanda del mercado, mejorado y adaptado a las necesidades actuales, con 5,7 metros de altura de trabajo, 800 kg de peso y solo 1,35 metros de longitud.

En el apartado diésel, la empresa ha presentado el nuevo AB 10J, un brazo diésel de 12,6 metros de altura de trabajo, expuesto con el implemento DIPLORIS y preparado para ofrecer agilidad de servicio a sus clientes. Además, Sinoboom también ha mostrado otros dos modelos novedosos: el AB 26J, con 28 metros de altura de trabajo, y el AB 15J, con 16,7 metros de altura de trabajo y rotación continua de 360 grados.

# Matilsa presente en Smopyc 2026 con sus nuevas plataformas elevadoras

**El fabricante español Matilsa ha participado en la última edición de Smopyc, donde ha presentado una destacad los modelos Parma y ha expuesto la Spider 15.75 de Platform Basket en su stand.**

El stand ha reunido varias de las principales novedades de la compañía, entre ellas los modelos Parma 13, Parma 12T, Parma 9 y Parma 7, que han reflejado la evolución de la marca hacia soluciones más compactas, eficientes y adaptadas a las necesidades actuales del mercado.

Con más de 35 años de trayectoria, Matilsa ha consolidado su actividad en el diseño y fabricación de plataformas elevadoras para personas (PEMP) desde su sede en Zaragoza. A lo largo de este tiempo, la empresa ha desarrollado tanto equipos remolcables como autopropulsados, orientados a trabajos de mantenimiento, instalación y construcción, manteniendo como ejes principales la innovación, la seguridad y la fiabilidad.

En su gama de producto, la compañía ha ofrecido plataformas con alturas de trabajo de hasta 21 metros, cumpliendo con los estándares más exigentes del sector. En el segmento de plataformas remolcables, sus equipos han cubierto rangos desde los 7 hasta los 17 metros, destacando especialmente los modelos de menor altura, que no requieren matriculación, así como los equipos telescópicos de mayor alcance, que han incorporado de serie estabilizadores hidráulicos y mandos proporcionales.

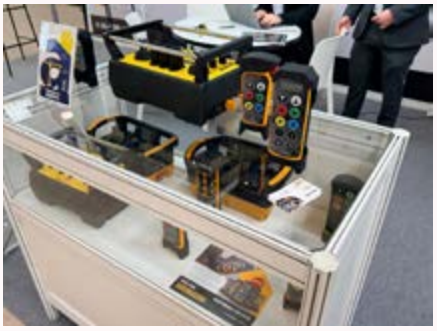
Además, en calidad de distribuidor de Platform Basket, Matilsa ha expuesto el modelo Spider 15.75, una plataforma sobre orugas diseñada para ofrecer estabilidad en desplazamientos y versatilidad en condiciones complejas. Este equipo ha incorporado un carro de orugas ampliable que ha permitido mejorar la estabilidad y aumentar la distancia al suelo en terrenos irregulares, así como la opción de configuración estrecha para facilitar el acceso a espacios reducidos.

El modelo ha destacado también por su manejo intuitivo y su facilidad de transporte, características que lo han posicionado como una solución especialmente adecuada para el mercado del alquiler y para trabajos como poda, mantenimiento, pintura o intervenciones en zonas de difícil acceso.

# Tele Radio en SMOPYC 2026 con relevo tecnológico en Panther y nuevas soluciones conectadas

**Tele Radio ha acudido a SMOPYC 2026 para mostrar la evolución de su porfolio, combinando la actualización de su gama más reconocida con la llegada de una nueva generación de equipos que ha supuesto un claro salto tecnológico.**

Entre las principales novedades, Tele Radio ha presentado la nueva generación PAQ, en la que el consolidado T19 ha evolucionado hacia el nuevo T34. Este relevo generacional ha mantenido las ventajas ya conocidas de la gama Panther, al tiempo que ha incorporado mejoras pensadas para el futuro, como la retrocompatibilidad con receptores existentes, una transición tecnológica fluida, mayor autonomía de batería y conectividad mediante app para iOS y Android. Gracias a ello, la compañía ha ofrecido la posibilidad de realizar configuraciones básicas, sustitución de equipos, diagnóstico y tareas de mantenimiento de una forma mucho más sencilla.



Además, como parte del grupo sueco Allgon, Tele Radio también ha presentado la nueva gama de Sistematica, incluyendo el lanzamiento de Global Line, un portfolio basado en tecnología 2.4 GHz y conectado mediante app para facilitar configuraciones, actualizaciones y ajustes sin necesidad de abrir el equipo ni enviarlo al servicio técnico.

Durante la feria, la empresa ha contado con personal técnico y comercial para atender nuevos proyectos, resolver dudas, analizar aplicaciones concretas y estudiar configuraciones específicas en el propio stand.

# Small Lift ha presentado en SMOPYC 2026 los nuevos elevadores eléctricos EL6.5SP y MA50H

**Small Lift ha presentado dos nuevos elevadores eléctricos para flota: el EL6.5SP y el MA50H.**

El EL6.5SP, un elevador de personas totalmente eléctrico diseñado para trabajos en altura de hasta 6,5 metros. Este modelo ha sobresalido por su formato compacto, su facilidad de manejo y su plataforma extensible, que ha facilitado el acceso a zonas complicadas. Además, sus barandillas desmontables han permitido trabajar con mayor flexibilidad en puertas o espacios bajos, manteniendo al mismo tiempo estabilidad y seguridad.

Junto a él, Small Lift también ha mostrado el MA50H, un elevador monomástil eléctrico concebido para uso interior en entornos industriales, de almacén y construcción exigente. Esta versión ha incorporado una estructura más robusta, protección reforzada del chasis y soportes para horquillas de carretilla, lo que ha facilitado su transporte y manejo. A pesar de su construcción reforzada, el equipo ha mantenido un peso contenido y una buena capacidad de carga, combinando resistencia, seguridad y facilidad de uso.

Además, los visitantes han podido asistir a demostraciones y explicaciones de los modelos EL6.5SP y MA50H, así como recibir asesoramiento profesional para elegir los equipos más adecuados según cada necesidad.

# Noblelift en SMOPYC 2026 con sus carretillas elevadoras

El fabricante de malasia ha querido traer un ejemplo de toda su gama carretillas elevadoras destacando su modelo FE4P25NP, equipada con tecnología de baterías de ion-litio, que ofrece alta autonomía, carga rápida y rendimiento comparable al de equipos de combustión interna.

# Niftylift Ibérica ha presentado en SMOPYC 2026 la remolcable Nifty 120 T y la autopropulsada HR17 4x4 Hybrid

**Niftylift Ibérica ha acudido a SMOPYC 2026 con una propuesta centrada en la innovación, la eficiencia y la versatilidad, en la que ha dado protagonismo a dos de sus modelos más representativos: la Nifty 120 T y la HR17 4x4 Hybrid.**

Por un lado, la compañía ha presentado la Nifty 120 T, una plataforma remolcable de 12 metros de altura de trabajo que ha incorporado sistema de nivelación hidráulico y asistencia de desplazamiento, posicionándose como una solución muy completa dentro de su gama. Por otro, también ha mostrado la HR17 4x4 Hybrid, una plataforma autopropulsada híbrida de 17 metros de altura de trabajo y solo 5 toneladas de peso, diseñada para ofrecer un uso versátil tanto en exterior como en interior.

Este segundo modelo ha destacado especialmente por su sistema híbrido, en el que el motor diésel ha permitido cargar las baterías con la energía sobrante cuando está en funcionamiento, facilitando después su uso en interiores sin necesidad de enchufarse y sin emitir humos ni ruidos.

**Beatriz Moreno (Alquisagar), Víctor Sánchez (Niftylift) y Rubén Saseta (Alquisagar), junto a su nueva Nifty HR17 Hybrid**

# Sunward ha llevado a SMOPYC 2026 plataformas, manipuladores y maquinaria de obra pública

**Dentro del área de elevación, Sunward ha puesto el foco en una selección de máquinas eléctricas y compactas, pensadas para combinar productividad, simplicidad de uso y costes contenidos. Entre los equipos destacados ha figurado la plataforma de brazo articulado eléctrica todoterreno SWA22JE-P, integrada en la nueva generación P Series de plataformas de brazo eléctricas para terrenos exigentes. Este modelo alcanza 22 m de altura de trabajo, ofrece una carga de 260/360 kg y un radio máximo de trabajo de 12,28 m, lo que la sitúa como una solución muy interesante para quienes buscan alcance, versatilidad y una propuesta eléctrica en aplicaciones exigentes.**

Junto a ella, Sunward ha expuesto la tijera eléctrica SWSL1008DC, una máquina de 10 m de altura de trabajo, 230 kg de capacidad y 0,83 m de ancho, diseñada para mantener unas dimensiones compactas sin renunciar a una plataforma útil en múltiples tareas de mantenimiento, instalación y trabajo interior o exterior. La marca subraya además en este modelo aspectos como el accionamiento eléctrico, el bajo mantenimiento, la facilidad de transporte y la reducción del coste de propiedad, elementos especialmente valorados tanto por alquiladores como por usuarios finales.

La oferta de plataformas se ha completado con la SWSL0607DC-S, presentada por Sunward como una tijera eléctrica compacta, especialmente indicada para espacios reducidos y trabajos donde la maniobrabilidad resulta clave. En la comunicación de la propia marca sobre SMOPYC, este modelo aparece precisamente como una de las soluciones pensadas para entornos más estrechos, dentro de una gama enfocada a un trabajo en altura seguro y eficiente.

En manipulación de materiales, la marca ha mostrado el manipulador telescópico SWTH3507, un equipo que refuerza la entrada de Sunward en un segmento de gran interés para construcción, industria y logística de obra. Se trata de un manipulador compacto todoterreno con 3.500 kg de capacidad máxima, 7,43 m de altura máxima de elevación y 3,83 m de alcance, equipado con motor de 55 kW, tres modos de dirección, protección antivuelco, horquillas con autonivelación y cabina certificada ROPS/FOPS. Es, en definitiva, una máquina pensada para ofrecer polivalencia en la manipulación diaria de materiales, con un planteamiento muy práctico para obra y alquiler.

Pero la presencia de Sunward en SMOPYC no se ha limitado al acceso y a la manipulación. La firma también ha aprovechado la feria para reforzar su posicionamiento en maquinaria de obra pública, mostrando una gama de excavadoras diseñada para adaptarse a distintos tipos de trabajo. En sus publicaciones previas al certamen, Sunward destacó desde modelos ultracompactos como la SWE08F y la eléctrica SWE10FED, hasta la SWE50UF y la SWE155UF-2PB.

La estructura comercial y de servicio en España de Sunward está apoyada en una red de distribuidores que cubre distintas zonas del país. En el norte y centro, la marca trabaja con Transfaya, que comercializa miniexcavadoras, excavadoras, minicargadoras y plataformas de elevación, y da cobertura a comunidades y provincias de esa amplia franja territorial. En el este, la presencia corre a cargo de Tamayrep Levante, que se presenta como importador oficial de Sunward en gran parte del territorio nacional y da servicio a la Comunidad Valenciana, Murcia, Aragón, Cataluña y Baleares, entre otras zonas. En Málaga, Sunward cuenta además con AMG, que comercializa tanto excavadoras como plataformas y figura también dentro de la red de la marca en Europa.

# Cintermaq ha presentado en SMOPYC 2026 mini dumpers eléctricos Twinca, elevadores Axolift, plataformas Almac y una nueva hormigonera Polieri

**Cintermaq ha reforzado en SMOPYC 2026 su apuesta por la innovación, la electrificación y el servicio integral con una amplia oferta de novedades centradas en la eficiencia, la sostenibilidad y la productividad en obra. La compañía ha llevado a la feria nuevas gamas de maquinaria eléctrica, soluciones de acceso en altura y equipos pensados para responder a las necesidades reales de sus clientes.**

Entre las principales incorporaciones, Cintermaq ha presentado la gama de mini dumpers eléctricos Twinca, fabricada en Dinamarca, con distintos modelos de 500 y 800 kg de capacidad, versiones de descarga frontal y elevada, y formatos compactos pensados incluso para pasar por puertas peatonales. La gama ha destacado por ofrecer hasta 8 horas reales de autonomía, doble velocidad de traslación y funciones hidráulicas combinadas que mejoran la productividad.

En el área de elevación, la compañía también ha mostrado la gama de elevadores personales de baja altura AXOLIFT, una solución segura y económica para trabajos en altura de hasta 5 metros. Esta oferta ha incluido modelos manuales y eléctricos en formato mástil vertical y tijera.

Además, Cintermaq ha expuesto la nueva gama de plataformas elevadoras ALMAC, con modelos articulados eléctricos sobre ruedas de 15 y 17 metros, junto con una nueva gama de plataformas araña de entre 15 y 24 metros. A ello se ha sumado una nueva plataforma telescópica de orugas autonivelante de 18 metros y motorización diésel, situada en la parte más alta de la gama.

Como novedad adicional, la empresa ha incorporado una hormigonera silenciosa de 140 litros de la marca Polieri.

# Cozamaq ha mostrado en SMOPYC el nuevo telescópico Faresin FS6.26

Cozamaq ha acudido a SMOPYC con una de las novedades más destacadas de su oferta en manipulación: el nuevo Faresin FS6.26, con una capacidad máxima de 2,6 toneladas, una altura de elevación de 5,9 metros y un alcance horizontal de 3,2 metros. Su formato compacto, junto con unas dimensiones reducidas, un radio de giro de 3,25 metros, tracción a las cuatro ruedas y tres modos de dirección, lo ha convertido en una solución especialmente interesante para obras, naves, zonas logísticas y espacios con accesos limitados.

En el apartado mecánico, el modelo ha incorporado un motor Yanmar Stage V de 51,7 kW, transmisión hidrostática con gestión electrónica EcoSmart y tres modos de conducción, permitiendo además una reducción del consumo de combustible de hasta un 30 % respecto a la versión anterior. A ello se ha sumado una cabina amplia y confortable, con certificación ROPS y FOPS, visión panorámica, pantalla en color con diagnóstico integrado y joystick electroproporcional multifunción.

# Grupo Bollabor presenta en SMOPYC 2026 grandes novedades

**Grupo Bollabor ha querido mostrar al mercado la amplitud real de sus líneas de trabajo y ha reforzado su posicionamiento como importador capaz de dar respuesta a necesidades muy diversas dentro del sector.**

La compañía asturiana ha aprovechado la cita de Zaragoza para ofrecer una visión amplia de su catálogo, con maquinaria para la construcción, minidúmperes, soluciones de limpieza industrial y equipos para trabajos en altura. De este modo, ha puesto en valor una oferta cada vez más transversal y adaptada a distintos perfiles de cliente.

Fundada en 1996 y con sede en Asturias, Grupo Bollabor ha ido construyendo a lo largo de los años un perfil más amplio dentro del mercado, centrado en la importación y distribución nacional e internacional de maquinaria orientada a la construcción, la limpieza y la industria. Su participación en SMOPYC ha encajado perfectamente con el enfoque actual de la feria, donde cada vez han ganado más peso las soluciones industriales completas frente a la exposición de productos aislados.

Por ello, su presencia en el certamen no se ha limitado a una sola familia de equipos, sino que ha planteado una puesta en escena más global, con productos representativos de las distintas gamas que distribuye. Entre las marcas representadas, Grupo Bollabor ha contado con firmas como Husqvarna Construction, Truxta, Colmac y Somero en construcción; Faraone en soluciones en altura; y Stolzenberg y Kärcher en limpieza industrial. Además, todas estas marcas se han ofrecido tanto en venta como en modalidad de renting.

El stand del Grupo Bollabor ha permitido al visitante hacerse una idea bastante fiel de lo que hoy representa la empresa dentro del mercado. La compañía, muy vinculada a segmentos como la industria y la construcción profesional, ha tenido como cliente principal a las empresas de alquiler a nivel nacional, lo que ha aportado un valor añadido para aquellos profesionales que buscan proveedores capaces de cubrir varias necesidades desde un mismo interlocutor.

# Prologic ERP Máquinas ha llevado a SMOPYC 2026 nuevas soluciones para impulsar la gestión digital del alquiler y la maquinaria

**Entre las principales novedades, la firma ha presentado avances en inteligencia artificial aplicada, incorporando nuevas ayudas inteligentes para la gestión integral de maquinaria, ventas, almacenes, taller y servicios técnicos. Con ello, ha reforzado su apuesta por una operativa más ágil y por decisiones basadas en datos y proyecciones.**

Otra de las soluciones destacadas ha sido la gestión de firma digital integrada, que ha permitido automatizar el envío, la firma y el archivo de documentos dentro de distintos circuitos de trabajo ya existentes, como órdenes de taller, taller móvil, entregas y recogidas de máquinas de alquiler, servicios con maquinaria y operario, y operaciones de venta y alquiler por mostrador. Esta funcionalidad ha buscado reducir errores y simplificar por completo la gestión documental.

Además, PROLOGIC ERP Máquinas ha presentado su nueva área de clientes, un espacio desde el que el usuario puede acceder a toda la documentación generada por su actividad las 24 horas del día. Con esta herramienta, la compañía ha querido fomentar la transparencia, aumentar la autonomía del cliente y reducir de forma importante la carga administrativa del alquilador.

Junto a estas novedades, la empresa ha puesto de relieve su expansión hacia nuevos sectores, como grúas móviles, transporte especial y servicios con maquinaria y operarios, incluyendo actividades como demolición, preparación de terrenos, movimiento de tierras y bombeo de hormigón.

# Solulift ha expuesto en SMOPYC 2026 sus soluciones de elevación, tracción y manipulación de materiales

**Solulift ha estado presente en SMOPYC 2026 como expositor directo. Solulift está especializada en el diseño, fabricación y suministro de equipos de elevación, con base en Sevilla, y con una oferta en marcas reconocidas como: Probst, para herramientas de elevación y manipulación de prefabricado de hormigón; William Hackett, en polipastos manuales de cadena; Jung, en patines para maquinaria y cilindros hidráulicos; Liftket, en polipastos eléctricos de cadena; y Murlink, en cadenas sintéticas de elevación. Esa misma ficha encuadra su actividad tanto en el ámbito de los equipos de elevación y tracción como en maquinaria vinculada a construcción.**

Ha presentado sus soluciones en elevación, compartido conocimiento con el sector y mostrado cómo sus equipos contribuyen a mejorar la eficiencia y la seguridad en los proyectos. La empresa también destacó la feria como una oportunidad para reencontrarse con clientes y profesionales tras tres años y para enseñar sus novedades “de la mano de su partner Probst”.

Pudimos ver la Probst VM-301 GREENLINE, una colocadora de adoquines totalmente eléctrica. Probst la presenta como la primera máquina del mundo totalmente eléctrica para colocación de adoquines y losas, pensada para trabajar sin emisiones, con un funcionamiento silencioso y una autonomía de unas seis horas sin recarga, ampliable hasta una jornada completa con recarga intermedia. La marca subraya además sus ventajas en entornos sensibles o urbanos, donde las exigencias en materia de emisiones y confort de trabajo son cada vez mayores.

# SMOPYC 2026 anuncia los ganadores de su Concurso de Novedades Técnicas

**El jurado del Concurso de Novedades Técnicas de SMOPYC 2026 ha dado a conocer el fallo de los galardones que reconocen las soluciones más innovadoras desarrolladas por empresas del ámbito de la maquinaria de obras públicas, construcción y minería.**

Estos premios, uno de los reconocimientos tecnológicos más relevantes del sector, distinguen aquellas propuestas que destacan por su innovación, desarrollo tecnológico y capacidad para responder a los retos actuales de la industria, como la mejora de la productividad, la seguridad laboral, la sostenibilidad y la eficiencia en proyectos de infraestructuras, obra civil y explotación minera.

Las candidaturas han sido evaluadas por un jurado independiente compuesto por profesionales de prestigio, que han analizado aspectos como la viabilidad práctica de las soluciones, la optimización del rendimiento, la fiabilidad, la eficiencia económica, la ergonomía, la seguridad de las personas y su contribución a la sostenibilidad energética y ambiental.

El jurado ha estado presidido por María Moreno López de Ayala, directora de Contratación, Técnica e Internacional de SEOPAN (Asociación de Empresas Constructoras y Concesionarias de Infraestructuras) y han actuado como vocales:

- **Sergio Serrano Tomás,** director técnico de ANMOPYC (Asociación Española de Fabricantes de Maquinaria para Construcción, Obra Pública y Minería)
- **Domenico Campogrande,** director general de FIEC (Federación Europea de la Industria de la Construcción)
- **David Díez Díez,** consultor de innovación tecnológica y director de Desarrollo de Negocio del Instituto Tecnológico de Aragón (ITA)
- **Leopoldo Belda Soriano,** jefe de la Unidad de Información Tecnológica del Departamento de Patentes, Diseños e Información Tecnológica de la Oficina Española de Patentes y Marcas (OEPM) 1
- **Carlos Martínez Bertrand,** director-gerente de la Plataforma Tecnológica Española de la Construcción (PTEC)
- **Daniel Castro Fresno,** director de la Escuela Técnica Superior de Ingenieros de Caminos, Canales y Puertos de la Universidad de Cantabria
- **Carlos de la Cruz Molina,** director de Tecnología e Internacionalización del Centro para el Desarrollo Tecnológico y la Innovación (CDTI)
- **Carlos Javier Espín Rubio,** decano de la zona Aragón del Colegio de Ingenieros Técnicos de Obras Públicas (CITOP)
- **Paloma García López,** directora de Programas de Normalización y Grupos de Interés de la Asociación Española de Normalización (UNE).

Los premiados en cada categoría son:

## CATEGORÍA "INNOVACIÓN EN EL DISEÑO O PRESTACIONES"

En la Categoría de Innovación en el diseño o prestaciones el Premio SMOPYC Oro ha sido concedido al "Dumper Dual View DV60", desarrollado por Wacker Neuson S.A. Este equipo de transporte para movimiento de tierras incorpora un innovador sistema de intercambio rápido de superestructuras sobre un único chasis motriz, lo que permite alternar entre diferentes configuraciones de trabajo —tolva giratoria, trilateral o plataforma— aumentando la versatilidad y la eficiencia operativa.

El Premio SMOPYC Silver ha recaído en la excavadora NextGen Hyundai HX360, presentada por Hyundai, que integra un sistema hidráulico completamente electrohidráulico y un sistema avanzado de optimización energética que incrementa la productividad y reduce el consumo de combustible.

El Premio SMOPYC Bronce ha sido otorgado a la serie M de grúas eléctricas pick & carry de JMG, presentada por Transgrúas Cial., un concepto basado en la modularidad que permite configurar la máquina con distintos brazos intercambiables adaptados a diferentes aplicaciones.

Asimismo, el jurado ha concedido un Accésit a la solución intercambiable "Balancín doble uso", desarrollada por Arden Equipment Ibérica, que permite adaptar desde la cabina de la excavadora el modo de trabajo entre manipulación y demolición o reciclaje.

## CATEGORÍA "TECNOLOGÍA Y DIGITALIZACIÓN"

En la Categoría de Tecnología y digitalización el Premio SMOPYC Oro ha sido para la pala cargadora autónoma para desescombro en túneles y ambientes agresivos, desarrollada por Hidromek en colaboración con el Instituto Tecnológico de Aragón (ITA). Esta innovación permite realizar operaciones en entornos de baja visibilidad y alta presencia de polvo, mejorando la seguridad y la productividad.

El Premio SMOPYC Silver ha sido concedido a la Plataforma inteligente y abierta para la digitalización del sector del hormigón, desarrollada por Frumecar, que digitaliza la gestión del suministro mediante una arquitectura abierta basada en API, eliminando el uso de papel y mejorando la trazabilidad y eficiencia administrativa.

El Premio SMOPYC Bronce ha recaído en Moasure 2 PRO, de 3D Technologies Ltd / Moasure, una herramienta de medición basada en sensores de movimiento que permite medir y mapear terrenos complejos en 3D sin necesidad de GPS ni conexión Wi-Fi.

## CATEGORÍA "SOSTENIBILIDAD MEDIOAMBIENTAL"

En la Categoría de Sostenibilidad medioambiental el Premio SMOPYC Oro ha sido para las plantas móviles de mezcla Blend E-Series Mobile Mixing Plants, desarrolladas por Blend-FBG, que permiten producir hormigón, asfalto en frío o mortero directamente en obra, reduciendo transporte, consumo energético e impacto ambiental.

El Premio SMOPYC Silver ha sido concedido al sistema Carbon Reduced Waterproofing Tunnel System, de Master Builders Solutions, que introduce mejoras en la impermeabilización de túneles reduciendo la huella de carbono frente a métodos tradicionales.

El Premio SMOPYC Bronce ha sido para Instagrid LINK MAX, de Instagrid GmbH, una fuente de alimentación portátil trifásica capaz de sustituir generadores tradicionales, eliminando ruido y emisiones en entornos de trabajo.

## CATEGORÍA "SEGURIDAD Y SALUD"

En la Categoría de Seguridad y salud el Premio SMOPYC Oro ha recaído en la Sierra Circular para obra Hand Safe 350, desarrollada por SIMA. S.A., que incorpora un sistema de seguridad basado en visión por computador e inteligencia artificial diseñado para reducir la siniestralidad en obra.

El Premio SMOPYC Silver ha sido concedido al Andamio Horus, de Andamios Tendo, un sistema que integra elementos de seguridad y ergonomía desde el propio diseño, eliminando fases de trabajo sin protección durante el montaje.

El Premio SMOPYC Bronce ha sido otorgado al sistema Support Force Limit (SFL) de Palfinger, una función de asistencia para grúas articuladas que controla la fuerza transmitida al suelo por los estabilizadores para evitar riesgos en terrenos delicados.

## CATEGORÍA "INVESTIGACIÓN Y DESARROLLO TECNOLÓGICO"

En la Categoría de Investigación y desarrollo tecnológico el Premio SMOPYC Oro ha sido para la impresora 3D robótica para rehabilitación y personalización de fachadas, desarrollada por el Instituto Tecnológico de Aragón (ITA) junto a Fundación CARTIF, la Universitat Politècnica de València y Vías y Construcciones en el marco del proyecto INPERSO. Este sistema integra robótica avanzada, arquitectura de control industrial y software BIM-CAM para automatizar procesos de construcción.

La entrega oficial de los galardones tendrá lugar el 15 de abril en el Auditorio de Feria de Zaragoza, durante la celebración de SMOPYC 2026, el 20º Salón Internacional de Maquinaria de Obras Públicas, Construcción y Minería. El acto reunirá a representantes institucionales, miembros del jurado, empresas del sector y medios especializados.

Con este concurso, SMOPYC reafirma su papel como plataforma internacional de referencia para la innovación tecnológica, impulsando el desarrollo de soluciones que contribuyen a mejorar la competitividad, la seguridad y la sostenibilidad del sector.

# Ribe ha mostrado en SMOPYC carretillas y generadores

Entre las novedades más destacadas, RIBE ha presentado la nueva carretilla eléctrica de tres ruedas FB18LI-3X, un modelo desarrollado para ofrecer una gran maniobrabilidad en espacios reducidos, junto con eficiencia energética, comodidad para el operario y buenas prestaciones. Con este equipo, la firma ha reforzado su apuesta por máquinas más eficientes y adaptadas a las necesidades actuales del mercado.

En el área de energía, la empresa también ha mostrado varios modelos de generadores para distintas aplicaciones, entre ellos soluciones con panel solar integrado, orientadas a mejorar la eficiencia, reducir el consumo y optimizar el suministro energético en diferentes entornos profesionales.

La muestra se ha completado con carretillas todoterreno y otros equipos concebidos para trabajos exigentes.

# Liebherr mantiene una evolución estable en el ejercicio 2025

**El Grupo Liebherr terminó el año 2025 con una cifra de negocios de 14.772 millones de euros. En comparación con el ejercicio anterior, supone un incremento de la facturación en 150 millones de euros o del 1 %. Con 1.059 millones de euros, el grupo de empresas siguió invirtiendo al mismo alto nivel que en los dos años anteriores.**

El Grupo Liebherr ha registrado una evolución general estable y ha cerrado el ejercicio 2025 con una facturación de 14.772 millones de euros. Gracias a su amplia diversificación y a su estructura descentralizada, Liebherr ha podido compensar la caída de las ventas en determinados segmentos de productos.

En los segmentos de productos de grúas marítimas, sistemas aeroespaciales y de movilidad, tecnología de engranajes y sistemas de automatización, frigoríficos y congeladores, componentes y hoteles, Liebherr alcanzó una facturación total de 5.427 millones de euros. Esto supone un notable aumento del 14,7 % con respecto al año anterior.

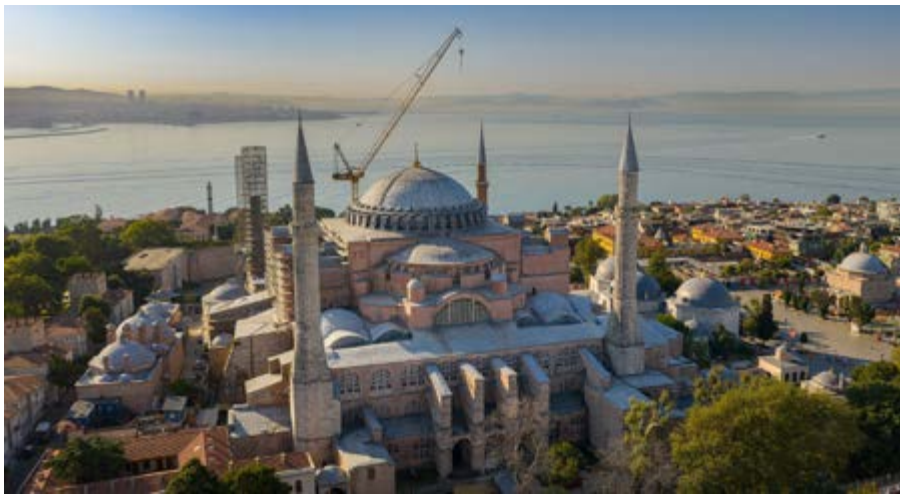
Por regiones, la evolución de la cifra de negocios del Grupo fue desigual. Se registraron descensos en Asia y Oceanía, así como en América del Norte. En Europa se observó un panorama desigual: Mientras que las ventas en los países no pertenecientes a la UE registraron un descenso, Liebherr logró aumentar su cifra de negocios en la Unión Europea, gracias, sobre todo, a la evolución positiva observada en Alemania. Liebherr también ha crecido en América Central y del Sur, así como en la región de África y Oriente Próximo y Medio, siendo Sudáfrica y los Emiratos Árabes Unidos los principales motores de este crecimiento.

En 2025, el Grupo registró un beneficio neto de 272 millones de euros. Mientras que el resultado de explotación disminuyó con respecto al año anterior, el resultado financiero se situó por encima del valor del año anterior. En el ejercicio 2025, la plantilla siguió creciendo: A finales de año, el número de empleados de Liebherr ascendía a 55.963 en todo el mundo, 1.235 más que el año anterior.

**Dos grúas sobre cadenas Liebherr LR 11000 descargan un tramo de un nuevo puente tubular de un barco en el canal Rin-Herne.**

## HITOS EN MATERIA DE AUTONOMÍA

En el ejercicio 2025, el Grupo invirtió 708 millones de euros en sus actividades de investigación y desarrollo. En el ámbito de la autonomía, Liebherr ha alcanzado numerosos logros. En la feria Bauma 2025, Liebherr presentó por primera vez una pala cargadora autónoma equipada con el galardonado sistema «Liebherr Autonomous Operations». Además, se presentó el prototipo S1 Vision, un dumper articulado autónomo, eléctrico y de un solo eje. Por otra parte, también se prevé el uso operativo de camiones mineros autónomos en breve.



**La mezquita de Santa Sofía, uno de los monumentos más famosos del mundo que cuenta con 1500 años de historia, está siendo objeto actualmente de una restauración integral con la ayuda de una grúa de pluma articulada Liebherr 280 HC-L.**

Otro de los aspectos clave del desarrollo se centró en las tecnologías de propulsión alternativas. En este sentido, Liebherr ha ampliado su gama con nueva maquinaria de construcción electrificada, como la primera grúa sobre cadenas Heavy-Duty totalmente eléctrica HS 8100.2 dual power o la primera excavadora sobre cadenas eléctrica a batería R 920 G8-E. Además, tanto la grúa todoterreno LTM 1150-5.4E como la grúa móvil de construcción MK 120-5.1E pueden funcionar, según se desee, conectadas a la red eléctrica o mediante una batería integrada. La oferta se completa con el sistema acumulador de energía alimentado por baterías LPO 600, que permite la recarga y el funcionamiento de máquinas eléctricas en la obra.

Asimismo, durante el ejercicio de referencia, Liebherr desarrolló numerosas soluciones digitales. Los nuevos sistemas de asistencia para grúas automontables corrigen los movimientos oscilantes y permiten desplazarse de forma semiautomática hasta puntos predefini-

**La máquina de manipulación de materiales eléctrica LH 26 M Industry E combina una tecnología de eficacia probada con un innovador concepto de accionamiento eléctrico para un funcionamiento silencioso y sin emisiones**

dos. Energy Planner es un software que ofrece Liebherr para planificar las necesidades energéticas en las obras. Ayuda a evitar interrupciones en el suministro y a calcular de manera eficiente los periodos de recarga y las necesidades energéticas. En todo el Grupo, Liebherr trabajó en una plataforma de software unificada para los servicios digitales, así como en el programa «Software Defined Machine», que proporciona una arquitectura de control preparada para el futuro para toda la maquinaria de construcción. Además, el Grupo amplió su estructura organizativa y sus competencias en materia de ciberseguridad y reforzó el centro interno de competencias en inteligencia artificial con el fin de promover un uso responsable de esta tecnología.

## MARCANDO EL RUMBO HACIA EL CRECIMIENTO Y LA COMPETITIVIDAD

En el último ejercicio, Liebherr volvió a realizar importantes inversiones, entre otras cosas, en la ampliación de sus centros de producción y en parques de alquiler, lo que pone de manifiesto su compromiso a largo plazo con la innovación y el crecimiento sostenible y orgánico. Las inversiones, que ascendieron a 1.059 millones de euros, volvieron a situarse en el elevado nivel de años anteriores y se financiaron con fondos generados dentro del Grupo. Las amortizaciones ascendieron a 587 millones de euros.

Para satisfacer la creciente demanda de grúas móviles y sobre cadenas, Liebherr ha adquirido un terreno de más de 500.000 m² en Ehingen-Berg (Alemania). En Kirchdorf an der Iller se está construyendo un nuevo centro de distribución. En la sede de Biberach an der Riß, dos importantes pedidos de rodamientos de gran tamaño para la industria eólica motivaron inversiones en producción, infraestructura y tecnología de ensayo. Además, Liebherr modernizará la producción de grúas torre y grúas de construcción móviles en Biberach hasta 2034. Liebherr también está ampliando su capacidad a escala internacional: En Plovdiv (Bulgaria) y en Guaratinguetá (Brasil), el Grupo está ampliando su capacidad de producción. En Tupelo (EE. UU.), el Grupo Liebherr está construyendo un nuevo centro logístico, mientras que en Houston (EE. UU.) se han dado los primeros pasos para crear una nueva sede dedicada a la reparación, la distribución y el servicio técnico de maquinaria de construcción mediante la adquisición de un terreno.

**La pilotadora Liebherr LB 30 se utiliza en la construcción del corredor de transporte paneuropeo Vc en Bosnia mediante la técnica con barra kelly.**

## LIEBHERR COMIENZA EL AÑO 2026 CON OPTIMISMO

«Liebherr prevé que el contexto económico seguirá siendo difícil también durante el ejercicio 2026. Las incertidumbres globales, las tensiones geopolíticas y el aumento constante de la presión competitiva seguirán influyendo en las condiciones generales», afirma Steffen Günther, director gerente y miembro del consejo de administración de Liebherr-International AG en Bulle (Suiza). Por consiguiente, cabe esperar que, en algunos segmentos de productos, los clientes sigan mostrando una actitud de cautela a la hora de invertir. «Aunque el Grupo ha comenzado el año 2026 con una cartera de pedidos muy prometedora, no esperamos una fase de crecimiento significativa hasta 2027. «Hasta entonces, aprovecharemos este periodo para invertir de forma selectiva en nuestras instalaciones, en innovaciones y en soluciones sostenibles», explica Steffen Günther. En general, el Grupo Liebherr aprovecha su gran diversificación, su orientación internacional y su estructura descentralizada. Estos factores contribuyen a amortiguar temporalmente las incertidumbres reinantes a escala mundial. En este contexto, Liebherr confía en seguir creciendo en 2026.

**Toda la plantilla de Liebherr-Rostock GmbH celebra la fabricación de la grúa móvil portuaria número 2.000 de Liebherr.**

# Cuando el activo está en movimiento, la gestión no puede quedarse quieta, por Arbentia

**Retos y soluciones para la gestión rentable en el ámbito del alquiler de maquinaria.**

La complejidad de procesos en el negocio del alquiler de maquinaria es cada vez mayor. Ya no se trata solo de contar con un parque amplio, de entregar los equipos a tiempo y de facturar. Cada máquina es, al mismo tiempo, activo financiero, recurso operativo y un posible foco de incidencias. La realidad diaria es extremadamente dinámica (incidencias, retrasos, cambios de ruta o peticiones urgentes…) y el verdadero reto para los gestores ya no es saber sólo qué máquinas están disponibles, sino dónde y en qué estado se encuentran, qué mantenimiento requieren y cuál es su rentabilidad, además de la documentación asociada y los procesos administrativos y logísticos que se derivan de cada operación.

Esta flexibilidad y potencia en el control, hoy es imposible de alcanzar con herramientas de gestión anticuadas, con hojas de cálculo o datos almacenados en silos. Es la razón por la que en el sector se está generalizando el uso de soluciones verticales, integradas y escalables, que conectan todas las áreas del negocio y que permiten gestionar el ciclo del alquiler de principio a fin con fiabilidad y desde una única plataforma.

## EL PARQUE DE MAQUINARIA: DE INVENTARIO A MOTOR DE LA RENTABILIDAD

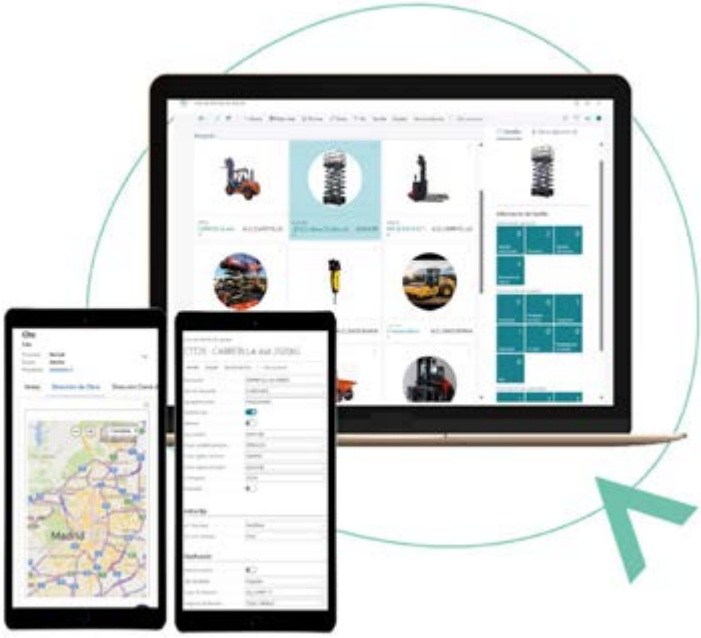
Uno de los grandes desafíos del sector es el control del parque de maquinaria. La información existe, pero está fragmentada y dispersa entre administración, operaciones, taller, logística e incluso está en la cabeza de quienes gestionan el día a día, lo que dificulta sobremanera la toma de decisiones.

Una solución de gestión moderna debe informar al detalle sobre qué máquinas están alquiladas, cuáles están disponibles, cuáles se encuentran en mantenimiento, pendientes de recogida o tienen incidencias abiertas y cuáles están generando un mayor retorno. Por otro lado, conocer la ocupación de una máquina, su histórico de averías o sus costes de mantenimiento también son indicadores esenciales para decidir si conviene renovar un equipo, venderlo o sustituirlo por algo mejor.

Con estos datos disponibles en cuadros de mando avanzados, la gestión pasa de la intuición a la evidencia, con un impacto especialmente importante en las empresas con varias delegaciones, centros de trabajo o almacenes. Se trata de una visión que no solo mejora la operativa diaria, sino que impacta directamente en la rentabilidad del negocio.

## LA LOGÍSTICA COMO CAMPO DE BATALLA DIARIO

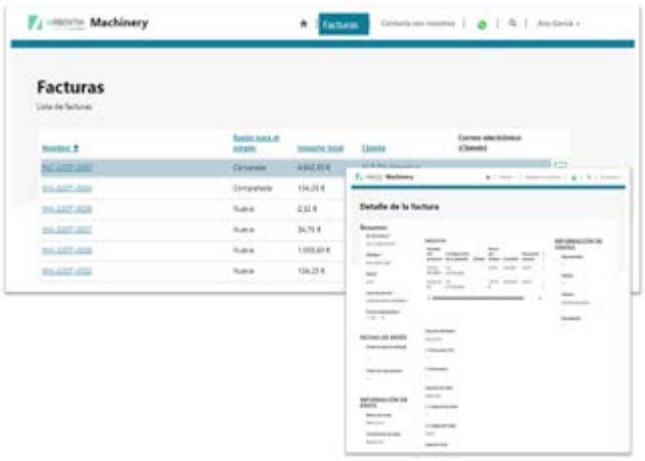
La disponibilidad real de los equipos tampoco puede analizarse de forma aislada. En un negocio en el que el activo se mueve de manera constante, la información debe fluir con la misma agilidad y rapidez.



La logística es uno de los puntos de negocio más críticos, porque el día a día está lleno de imprevistos: un transportista queda bloqueado, un cliente solicita una recogida de última hora, una máquina debe enviarse desde otra delegación, etc. y en este escenario la rigidez penaliza.

Para sortear estos imprevistos, las empresas necesitan herramientas visuales, ágiles y conectadas que permitan reasignar recursos de manera dinámica, visualizar ubicaciones en el mapa y adaptar operaciones sobre la marcha.

Las aplicaciones móviles también tienen un papel clave en este contexto. A modo de ejemplo, cuando el transportista puede consultar en su móvil sus entregas y recogidas, registrar la recepción, recoger la firma del cliente, adjuntar fotografías y actualizar el estado de la operación, se eliminan papeles, llamadas y retrasos administrativos, además de asegurar la trazabilidad.




Otro gran foco de complejidad para el negocio de alquiler, al que las nuevas tecnologías también pueden ayudar, es el mantenimiento. Una avería no sólo afecta a una máquina, sino que es capaz de detener una obra, de generar una reclamación, de alterar rutas o comprometer la confianza del cliente. Las empresas del sector necesitan evolucionar del mantenimiento reactivo a una planificación inteligente con soluciones de última generación que faciliten desde la creación de órdenes de trabajo, la asignación de técnicos, el control de consumos o la imputación de horas, hasta el registro de checklist digitales o la consulta del historial de intervenciones.

Aquí, un valor clave de la tecnología está en conectar el taller con el resto del negocio. Su integración con datos de uso o sistemas IoT anticipa la necesidad de mantenimiento. Además, si un técnico interviene en casa del cliente, puede registrar desde su móvil tiempos, materiales, fotografías, firma y observaciones, enviando la información directamente a administración para la facturación.

El responsable de taller también precisa conocer las órdenes pendientes y en curso, la disponibilidad de técnicos, la especialización y los materiales requeridos en cada operación. Las soluciones tecnológicas modernas no sólo facilitan esta información, sino que pueden sugerir el técnico más apropiado en función de disponibilidades y capacitación, para operar de manera mucho más eficiente.

Los clientes en el sector también están demandando cada vez más autonomía, rapidez y acceso permanente a información. Es algo especialmente relevante porque muchas incidencias se producen fuera del horario oficial, por lo que cada vez más empresas recurren a los Portales de Clientes integrados que permiten consultar facturas, descargar documentación, solicitar recogidas o comunicar incidencias en cualquier momento y de manera autónoma, mejorando la satisfacción.

Con las soluciones de gestión adaptadas y de nueva generación, como ARBENTIA Machinery sobre plataforma Microsoft Dynamics 365, la atención al cliente también puede apoyarse en agentes de IA inteligentes, automatizando las consultas repetitivas, como una primera orientación. No se trata de sustituir la atención humana, sino de filtrar y ordenar los procesos para que los equipos internos intervengan donde realmente aportan valor.

## DOCUMENTACIÓN Y TRAZABILIDAD: EL VALOROCULTO DE TENERLO TODO BAJO CONTROL

En el alquiler de maquinaria, cada equipo puede llevar asociada diversa documentación, cuya inadecuada organización causa pérdidas de tiempo en búsquedas y errores. Las soluciones modernas como ARBENTIA Machinery ya resuelven esta problemática, integrando la gestión documental en el propio flujo de trabajo para que los datos se recuperen donde se necesiten.

El alquiler de maquinaria también genera datos clave sobre ocupación de equipos, incidencias, rentabilidad por activo, costes de taller, productividad, rutas, deuda pendiente o previsión de demanda, etc. Y el reto está en explotar esos datos mediante cuadros de mando integrados con el ERP y los procesos operativos, para impulsar la rentabilidad.

Las empresas del sector también están empezando a beneficiarse de la inteligencia artificial. Un ejemplo es la solución de IA en ARBENTIA Machinery que permite descubrir daños al comparar las fotografías hechas en la entrega y recogida de los equipos. También avanza la conexión de estas soluciones con máquinas y plataformas IoT para conocer horas de uso, estados de funcionamiento o necesidades de mantenimiento de los equipos, activando protocolos automáticos.

En definitiva, el alquiler de maquinaria es un negocio intensivo en activos, personas y logística, cuya complejidad exige soluciones que integren las capacidades básicas de gestión financiera con el alquiler, el transporte, el taller, la documentación y la toma de decisiones. Además, demanda una capa de aplicativos móviles que permita que todo el manejo se ejecute en movimiento. Las herramientas de última generación, que entienden las particularidades del sector, como ARBENTIA Machinery, ya son capaces de solventar estas necesidades, además de ofrecer unas soluciones modulares y escalables que pueden implantarse por fases y crecer con cada organización.

# Loxam refuerza su liderazgo con la adquisición de la empresa Marzabú Hnos. S.L.

**La operación consolida la presencia del Grupo Loxam en Castilla La Mancha y amplía su parque de maquinaria de elevación y maquinaria generalista.**

**De izda. a dcha, Luis Ángel Salas, CEO de LOXAM España, la notaria Eva María Sáenz del Real y los propietarios de Marzabú, Pedro y Alfonsa Martín Buro-Martín**

LOXAM España, filial en España del Grupo Loxam, líder europeo en el sector del alquiler de maquinaria, ha anunciado hoy la adquisición de Marzabú Hnos. S.L., empresa referente en Ciudad Real especializada en el alquiler de plataformas elevadoras y maquinaria de construcción.

Este movimiento estratégico se enmarca en el plan de expansión de la compañía para fortalecer su capilaridad geográfica y capacidad de servicio en regiones clave.

Con esta integración, LOXAM España no solo amplia su parque de maquinaria, sino que también suma el conocimiento técnico y la sólida cartera de clientes que Marzabú ha consolidado durante años en el sector industrial y de la construcción en una región situada estratégicamente a una distancia intermedia entre Madrid, Levante y Andalucía.

La adquisición permite a la compañía combinar su potencia logística con un conocimiento técnico local altamente especializado, garantizando a los clientes de la región un servicio de proximidad bajo los más estrictos estándares de seguridad y eficiencia operativa.

Según afirma Luis Ángel Salas, CEO de LOXAM España: “La incorporación de Marzabú representa un paso natural en nuestra estrategia de crecimiento. Su reputación de excelencia y su especialización técnica encajan perfectamente con nuestro compromiso de ofrecer soluciones integrales, reforzando nuestra posición como aliados estratégicos de nuestros clientes en toda el área centro”. A partir de ahora, los clientes de Marzabú se beneficiarán de una oferta de servicios integral que incluye, además del alquiler de equipos de última generación, formación para operarios, servicios de mantenimiento preventivo y soluciones en suministro de energía.

# Maxber Group avanza en su proceso de transformación digital junto a Arbentia para acompañar su crecimiento nacional

**La compañía integra una plataforma avanzada de gestión e inteligencia artificial para unificar operaciones y mejorar la toma de decisiones.**

Maxber Group, una de las empresas referentes nacionales en alquiler, venta y mantenimiento de maquinaria industrial especializada, ha iniciado un nuevo proyecto estratégico de transformación digital junto a ARBENTIA con el objetivo de reforzar su crecimiento, integrar sus operaciones y optimizar la gestión a nivel de grupo.

Con más de dos décadas de trayectoria y una red consolidada de delegaciones en España, Maxber se encuentra en una fase de expansión que requiere una estructura tecnológica capaz de acompañar su evolución y garantizar el control integral del negocio.

“Somos conscientes de que nuestro crecimiento debe avanzar alineado con una gestión cada vez más integrada y eficiente. Este proyecto nos permitirá unificar procesos, mejorar la trazabilidad de nuestras operaciones y disponer de información en tiempo real para una toma de decisiones más ágil y estratégica, dado el dinamismo de nuestra organización y el del entorno en el que operamos”, señalan desde la dirección de Maxber.

El acuerdo contempla la implantación de ARBENTIA Machinery, la solución vertical desarrollada por ARBENTIA sobre tecnología Microsoft, especializada en el sector de venta y alquiler de maquinaria. Esta plataforma permitirá conectar en un único entorno digital áreas clave como operaciones, taller, logística, servicio técnico y gestión financiera, facilitando una visión unificada del negocio.

Asimismo, las capacidades de movilidad integradas en la solución permitirán optimizar la gestión de transporte, reparaciones, mantenimientos y operaciones comerciales, especialmente relevantes para un equipo que desarrolla gran parte de su actividad en ruta y en las instalaciones de los clientes.

La integración de herramientas avanzadas de analítica e inteligencia artificial aportará a Maxber una visión global de cada área del negocio, mejorando la planificación, el control de costes y la optimización del parque de maquinaria.

“Más allá del despliegue tecnológico, nuestro objetivo como partner de Microsoft es acompañar a Maxber Group en un proceso de evolución continua, alineado con su crecimiento y con los retos que irá afrontando en el futuro”, concluye Fernando González-Haba, director de Maquinaria y Automoción de ARBENTIA.

Este proyecto se enmarca dentro de la hoja de ruta estratégica de Maxber, orientada a consolidar su liderazgo, reforzar su estructura operativa y seguir ofreciendo a sus clientes un servicio profesional, ágil y alineado con los estándares más exigentes del sector.

# Kiloutou duplica su facturación en cinco años y roza los 1.300 millones de euros

El Grupo Kiloutou cerró 2025 con una facturación internacional de 1.289 millones de euros, un 3% más que en el ejercicio anterior, confirmando la solidez de su modelo de negocio en un contexto de incertidumbre macroeconómica y desaceleración del sector de la construcción.

Estos resultados suponen el sexto año consecutivo de crecimiento desde la crisis del Covid-19 y reflejan la transformación estratégica del grupo, basada en la diversificación sectorial, la especialización y la expansión europea. En cinco años, Kiloutou ha duplicado su facturación, pasando de 646 millones de euros en 2020 a cerca de 1.300 millones en 2025.

El negocio internacional ya representa el 41% de la facturación del grupo y ha multiplicado casi por cuatro su volumen en los últimos cinco años. Actualmente, Kiloutou está presente en Alemania, Dinamarca, España, Francia, Italia, Polonia y Portugal. En Europa del Sur destaca especialmente España, donde la compañía ha completado cinco adquisiciones en los últimos quince meses y supera ya los 100 millones de euros de facturación.

El crecimiento externo sigue siendo uno de los pilares estratégicos de Kiloutou. Desde enero de 2024, el grupo ha realizado nueve adquisiciones: Toolquick, Liftisa, Gloobal, Mavyal, Zelai y Clavería Servicios en España; Froid Loc Services en Francia; Thor en Dinamarca; y FIM y DEA en Italia. En total, Kiloutou acumula más de 60 adquisiciones en los últimos quince años, reforzando su presencia geográfica y su capacidad en mercados especializados.

Tras varios años de inversiones sostenidas, el grupo entra ahora en una fase de consolidación y optimización, sin renunciar a inversiones selectivas para seguir creciendo en Europa. Entre sus sectores de mayor potencial figuran los centros de datos, la energía nuclear, la defensa y la ingeniería climática, área reforzada con la creación de Kiloutou Climatec y la adquisición de Froid Loc Services.

Kiloutou mantiene como objetivo alcanzar los 2.000 millones de euros de facturación en 2030, apoyándose en la diversificación, el desarrollo de especialidades y la expansión europea.

Cyril Brillouet, director general de Kiloutou España, destaca que los resultados internacionales “reflejan la solidez del modelo” y animan a seguir avanzando en el mercado español. La prioridad, añade, es consolidar e integrar las compañías adquiridas, reforzar una red más sólida y eficiente, y continuar creciendo de forma sostenible, manteniendo siempre un servicio de calidad y una relación cercana con los clientes.

# Palfinger AG inicia 2026 con crecimiento rentable

PALFINGER AG ha comenzado el ejercicio 2026 con uno de los mejores primeros trimestres de su historia, en un entorno marcado por tensiones geopolíticas, una política arancelaria estadounidense impredecible y una evolución desigual de los mercados regionales.

Según Andreas Klauser, CEO de PALFINGER AG, los resultados confirman que la compañía sigue evolucionando positivamente incluso en un contexto complejo, apoyada en su estructura global, una cartera de productos diversificada y una estrategia centrada en innovación, cercanía al cliente y expansión internacional.

Por regiones, Europa —EMEA— registró un aumento significativo de la demanda, especialmente en el norte y el sur del continente, contribuyendo al crecimiento de ingresos y beneficios. En América del Norte —NAM—, el entorno siguió siendo desafiante por las tensiones geopolíticas y las políticas arancelarias, con impacto en la demanda y la rentabilidad. En América Latina —LATAM—, la compañía logró un ligero crecimiento pese a la caída de la demanda en Brasil, mientras que en Asia-Pacífico —APAC— India continuó como motor de crecimiento y China mantuvo una evolución débil.

Entre los hitos del trimestre, PALFINGER volvió a cotizar, desde el 23 de marzo de 2026, en el principal índice bursátil de Austria, el ATX, ganando mayor visibilidad en los mercados de capitales. Además, su asociación con la empresa estadounidense ICON abre nuevas aplicaciones en impresión 3D asistida por robots para la construcción, combinando la experiencia de PALFINGER en robótica XXL con la tecnología de ICON.

La compañía también presentó en CONEXPO-CON/AGG 2026, en Las Vegas, su cartera completa para el mercado norteamericano, junto con nuevas soluciones integradas de elevación.

De cara a 2026, PALFINGER espera cerrar el primer semestre ligeramente por encima del año anterior y prevé para la segunda mitad mayores ingresos y un EBIT superior al de 2025. Su objetivo es lograr otro de los ejercicios más exitosos de su historia.

A largo plazo, la compañía mantiene sus objetivos financieros para 2030: superar los 3.000 millones de euros de ingresos, alcanzar un margen EBIT del 12% y un ROCE del 15%, reforzando su compromiso con el crecimiento sostenible y la creación de valor.

# Haulotte registra ventas de 121 millones de euros en el primer trimestre de 2026

Haulotte cerró el primer trimestre de 2026 con unas ventas de 121 millones de euros, frente a los 131 millones registrados en el mismo periodo de 2025, lo que supone una caída del 7% en términos publicados y del 4% a tipos de cambio constantes.

La compañía señala que el mercado mundial de plataformas aéreas, tras alcanzar a finales de 2025 su nivel más bajo desde 2020, parece haber llegado a un punto de inflexión al inicio de 2026. A pesar de la incertidumbre económica y geopolítica, la actividad del grupo fue mejorando progresivamente durante el trimestre.

Por líneas de negocio, las ventas de equipos alcanzaron los 100 millones de euros, un 5% menos que en 2025. La actividad de alquiler cayó un 31%, hasta los 4 millones de euros, mientras que los servicios descendieron un 13%, hasta los 17 millones. A tipos de cambio constantes, las caídas fueron más moderadas: equipos bajó un 2%, alquiler un 24% y servicios un 10%.

Europa fue la región con mejor comportamiento, con un crecimiento del 8%, apoyado en el aumento de los volúmenes de venta de equipos. En cambio, Asia-Pacífico registró una caída del 9%, Norteamérica se situó un 20% por debajo del primer trimestre de 2025 y Latinoamérica retrocedió un 33%, sin señales claras de recuperación.

El entorno sigue condicionado por la presión competitiva, las tensiones geopolíticas y el menor nivel de utilización de las flotas de alquiler. No obstante, Haulotte considera que el mercado podría estar estabilizándose tras la fuerte caída de finales de 2025.

Para el conjunto de 2026, la compañía mantiene una visión prudente, aunque espera lograr crecimiento en ventas. La recuperación dependerá en gran medida de la evolución del mercado norteamericano.

# Vigo acogerá la XLV Asamblea General de ANAGRUAL 2026: un evento clave para el sector del alquiler de grúas

**La Asociación Nacional de Alquiladores de Grúas (ANAGRUAL) celebrará su XLV Asamblea General del 18 al 20 de junio de 2026 en la ciudad de Vigo, consolidando este encuentro como una de las citas más importantes del calendario para los profesionales del sector.**

El evento tendrá lugar en el hotel Aticca21 Vigo Business & Wellness, donde se darán cita empresas, profesionales y colaboradores de toda España para analizar la situación actual del sector, debatir los principales retos y compartir experiencias.

La jornada principal se celebrará el 19 de junio, en una edición especialmente significativa, ya que será la primera vez que Vigo acoge esta asamblea. En colaboración con la delegación regional de Galicia, ANAGRUAL está preparando un completo programa que combinará contenidos técnicos y espacios de networking con actividades de ocio, aprovechando el atractivo entorno de la ciudad y su oferta cultural.

## UN SECTOR UNIDO GRACIAS AL TRABAJO DE ANAGRUAL

ANAGRUAL continúa desempeñando un papel fundamental en la defensa y representación de los intereses del sector del alquiler de grúas en España. Su labor es clave para impulsar mejoras en ámbitos como la seguridad, la profesionalización, la regulación y la visibilidad de la actividad, contribuyendo al crecimiento y fortalecimiento de las empresas asociadas.

La asamblea general es el reflejo de este trabajo constante, sirviendo como punto de encuentro donde se abordan cuestiones estratégicas y se marcan las líneas de futuro del sector.

## PATROCINADORES CONFIRMADOS

La XLV Asamblea General de ANAGRUAL cuenta ya con el respaldo de importantes empresas del sector, que han confirmado su apoyo como patrocinadores:

### Patrocinadores Premium
- Liebherr Ibérica
- Palfinger
- Transgrúas
- Mycsa Grúas - Hiab
- Faymonville
- Tadano

### Patrocinadores Plata
- Alkora
- AMCO
- Escuela Europea de Maquinaria
- Haulotte

### Patrocinadores Bronce
- TotalEnergies
- Spierings Mobile Cranes
- Quality Correduría de Seguros
- Intergrúas 2000
- HEI - SANY

Desde la organización destacan la importancia del apoyo de estas compañías, que contribuyen al éxito de la asamblea y al impulso del sector.

### Abierta la posibilidad de patrocinio.

ANAGRUAL continúa abierta a la incorporación de nuevos patrocinadores para esta edición. Las empresas interesadas en formar parte de este importante evento pueden ponerse en contacto con la organización para conocer las distintas opciones de colaboración.

# IV TORNEO DE PÁDEL DE MOVICARGA VUELVE A SER TODO UN ÉXITO

**El pasado 7 de mayo, MOVICARGA ha celebrado en la Ciudad de la Raqueta la cuarta edición de nuestro Torneo de Pádel, una jornada que, un año más, superó todas nuestras expectativas tanto por la participación como por el extraordinario ambiente vivido durante toda la competición.**

**Para nosotros, este torneo se ha convertido ya en mucho más que una cita deportiva. Es una oportunidad para reunir a clientes, colaboradores, patrocinadores y amigos del sector en un entorno diferente, donde compartir tiempo, fortalecer relaciones y disfrutar de una jornada marcada por el compañerismo y la cercanía.**

**Queremos agradecer especialmente la implicación de todos los participantes, que volvieron a demostrar un gran nivel deportivo y, sobre todo, un magnífico espíritu durante todo el evento.**

**También queremos destacar y agradecer el apoyo de nuestros patrocinadores, fundamentales para hacer posible esta edición: ALKORA, SOCAGE, MANITOU, LOXAM, GAM, MULTITEL, MAQUINZA, COMERCIAL EUROYEN, KILOUTOU, HELI, NEW HOLLAND, ELEVAT DE GRÚAS TOMÁS Y ALCAMAR, ADEMÁS DEL APOYO DE LA ALIANZA ELEVA. VINOS LODARES regaló una caja de vino a los Campeones.**

En lo deportivo, el torneo nos dejó partidos de gran nivel y una competición muy disputada en ambas categorías.

**GANADORES CATEGORÍA SUPERIOR**
**Luis Ferreiro y Daniel Ferreiro de RENTAIRE**

**CAMPEONES SEGUNDA CATEGORÍA**
**Víctor Garrido de TERMISER y Juan Corchero de PONCAL GRÚAS**

**SUBCAMPEONES CATEGORÍA SUPERIOR**
**Fran Alapont Ferrandis y Fran Alapont Sánchez de GRÚAS ALAPONT**

**SUBCAMPEONES SEGUNDA CATEGORÍA**
**Ali Ghoual y Sergio Tamayo de LOXAM**

El éxito de esta cuarta edición nos anima a seguir apostando por este tipo de encuentros, que cada año reúnen a más profesionales y empresas del sector en un ambiente excepcional.

Gracias a todos por formar parte de este torneo y por contribuir, una vez más, a que haya sido un verdadero éxito.

TORNEO PADEL MOVICARGA

## SPONSORS

ALKORA GRUPO VERSPIEREN CORREDURÍA DE SEGUROS
SOCAGE IBÉRICA
LOXAM
MANITOU GROUP
MULTITEL
gam
EUROYEN FORKLIFT
MAQUINZA ALQUILER Y VENTA DE MAQUINARIA
KILOUTOU ALQUILER DE MAQUINARIA
HELI ELEVANDO EL FUTURO
NEW HOLLAND
eléva t FORMACIÓN PROFESIONAL
Alcamar ELEVACIÓN

Mahou
0,0 TOSTADA

4º Torneo de Pádel de Movicarga
movicarga
FUERZA Y HONOR

gam
Pierna Grande

gam

4º Torneo de Pádel de Movicarga

MULTITEL
4º Torneo de Pádel de Movicarga
movicarga
FUERZA Y HONOR

Mahou
Mahou

sky

4º Torneo de Pádel de Movicarga

gam
movicarga
FUERZA Y HONOR

movicarga
FUERZA Y HONOR

# Cambio de dirección en Manitou Group tras un trimestre de buenos resultados

**El grupo registra 648 millones de euros de ingresos en el primer trimestre de 2026, un 8% más, mientras prepara una nueva etapa directiva con Sylvain Blaise como futuro presidente y CEO, Christopher Himsworth como presidente del Consejo y Virginie Himsworth como consejera.**

Manitou Group ha cerrado el primer trimestre de 2026 con un buen comportamiento comercial y financiero, al tiempo que prepara una nueva etapa en su estructura directiva. El grupo registró unos ingresos consolidados de 648 millones de euros entre enero y marzo, lo que supone un crecimiento del 8% respecto al mismo periodo de 2025. En términos comparables, el incremento fue del 10,2%, confirmando un inicio de ejercicio positivo para la compañía.

El presidente y CEO de Manitou Group, Michel Denis, destacó que el grupo ha logrado "un muy buen primer trimestre", apoyado principalmente en la evolución favorable de los mercados europeos y, especialmente, en el dinamismo de las empresas de alquiler. Esta tendencia también se ha reflejado en la entrada de pedidos de máquinas, que alcanzó los 631 millones de euros, frente a los 574 millones registrados en el primer trimestre de 2025, lo que representa un crecimiento del 9,9%.

La cartera de pedidos de equipos se situó al cierre del trimestre en 1.210 millones de euros, por encima de los 1.169 millones del mismo periodo del año anterior. Esta cifra proporciona al grupo una base sólida para afrontar los próximos meses, en un contexto todavía marcado por la volatilidad económica, los aranceles, la presión sobre las materias primas, las fluctuaciones de divisas y la incertidumbre geopolítica.

Por regiones, Europa fue el principal motor de crecimiento. La zona alcanzó unos ingresos brutos de 553 millones de euros, un 12,5% más que en el primer trimestre de 2025 y un 13% más en términos comparables. Este avance estuvo favorecido por los buenos volúmenes en manipuladores telescópicos, la mejora de la demanda y el aumento de cuota de mercado.

En Norteamérica, los ingresos se situaron en 100 millones de euros, con un descenso del 14,2% respecto al mismo periodo del año anterior, condicionado por un entorno comercial más complejo, el impacto de los aranceles y los efectos negativos del tipo de cambio. Por su parte, la región LAPAM —Latinoamérica, Asia-Pacífico, África y Oriente Medio— registró 72 millones de euros, un 12,9% menos, debido a la desaceleración del mercado y al aumento de la presión competitiva.

Junto a estos resultados, Manitou Group ha anunciado una reconfiguración clave de su gobernanza con el objetivo de reforzar su liderazgo y preparar la siguiente fase de crecimiento. En este marco, Sylvain Blaise será el futuro presidente y CEO de Manitou Group; Christopher Himsworth asumirá la presidencia del Consejo de Administración; y Virginie Himsworth se incorporará como consejera.

El Consejo de Administración ha querido rendir homenaje a Jacqueline Himsworth, presidenta del Consejo, fallecida el pasado 11 de abril, destacando su compromiso, valores y visión en el desarrollo del grupo. Asimismo, ha agradecido a Michel Denis el trabajo realizado durante los últimos doce años, periodo en el que Manitou Group ha reforzado su posición como uno de los líderes globales del sector.

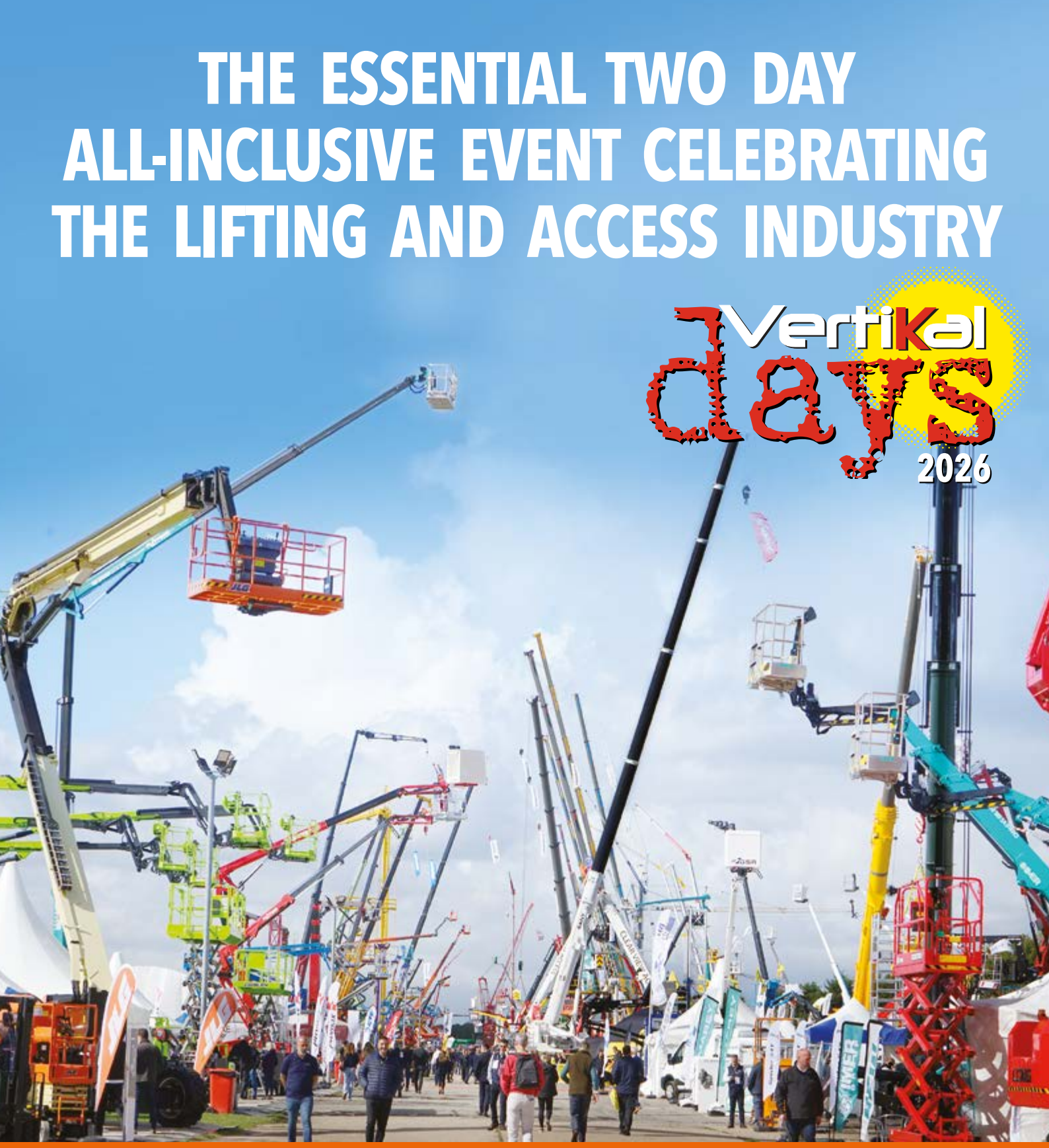
Sylvain Blaise, de 53 años, es ingeniero agrónomo y cuenta con más de 25 años de experiencia internacional en maquinaria agrícola y vehículos industriales. Su trayectoria incluye responsabilidades estratégicas y operativas en CNH Industrial e Iveco Group, donde dirigió actividades globales vinculadas a tractores, autobuses y powertrain. Su nombramiento como CEO será efectivo a partir del 30 de junio de 2026, tras la finalización del mandato de Michel Denis en la Junta General prevista para el 25 de junio.

Blaise ha señalado que asume el cargo con "orgullo y sentido de responsabilidad", destacando la dimensión global de Manitou Group, sus raíces familiares, su visión a largo plazo y su posición de liderazgo. También ha subrayado que el plan estratégico LIFT 2030 ofrece importantes oportunidades de crecimiento, transformación e innovación.

La nueva etapa directiva coincide con el avance del plan estratégico LIFT, centrado en crecimiento, innovación y sostenibilidad. Durante el trimestre, Manitou Group continuó impulsando la electrificación de sus gamas, con nuevos manipuladores telescópicos eléctricos para construcción y agricultura. Además, la compañía anunció una joint venture con Hangcha para la producción de baterías de ion-litio, reforzando su apuesta por la transición energética.

# THE ESSENTIAL TWO DAY ALL-INCLUSIVE EVENT CELEBRATING THE LIFTING AND ACCESS INDUSTRY

VertiKal days 2026



## VISITOR REGISTRATION IS NOW OPEN

### SEPTEMBER 9-10 2026 NEWARK SHOWGROUND

- See the latest products and services in our outdoor and marketplace areas
- Meet face-to-face and network with key lifting and access professionals across the industry
- Free entry and parking, complimentary lunch, coffee and refreshments

https://vertikaldays.net/event-info/visitor-registration

# Holystic ProÁfrica organiza en Madrid su cena benéfica llena de solidaridad

**Más de 120 personas quisieron apoyar una causa que sigue creciendo en África, con especial protagonismo para los proyectos deportivos en Uganda y un emotivo reconocimiento a Luis de Sancha.**

Holystic ProÁfrica celebró una vez más en Madrid su cena benéfica, reuniendo a más de 120 personas que no quisieron faltar a una cita ya consolidada por su carácter solidario, cercano y profundamente humano. La velada volvió a poner de manifiesto la fuerza de una ONG que trabaja desde hace años en proyectos de salud, fisioterapia pediátrica, deporte e integración social en África, especialmente en países como Etiopía, Uganda y Camerún.

La cena fue, una vez más, un punto de encuentro para amigos, colaboradores, voluntarios y personas comprometidas con una causa que va mucho más allá de la ayuda puntual. Holystic ProÁfrica sigue demostrando que el deporte y la salud pueden transformar vidas, generar oportunidades y abrir caminos de futuro para niños y jóvenes que necesitan apoyo, recursos y acompañamiento.

Uno de los momentos más emotivos de la noche fue el homenaje a Luis de Sancha, una persona muy querida dentro y fuera de nuestro sector. Los que conocemos a Luis sabemos de sobra su capacidad incansable para estar en todas partes, ayudar a todo el mundo y multiplicarse cuando se trata de apoyar una buena causa. Su entrega, su apoyo incondicional y su forma de desvivirse por Holystic ProÁfrica recibieron durante la cena un merecido reconocimiento, cargado de cariño y gratitud.

Luis de Sancha representa ese tipo de personas que hacen que los proyectos salgan adelante. Siempre dispuesto, siempre presente y siempre empujando para que las cosas ocurran. Su implicación con Holystic ProÁfrica es un ejemplo de compromiso real, de los que no se quedan en palabras, sino que se traducen en acción, tiempo, esfuerzo y generosidad.

Durante la velada también se recordó el avance de los proyectos que la ONG está desarrollando en Uganda, donde el baloncesto se ha convertido en una herramienta de inclusión, educación y desarrollo para los más jóvenes. Holystic ProÁfrica ha comenzado la construcción de una cuarta pista de baloncesto en Uganda, concretamente en la escuela secundaria Saint Mary's School, cerca de la localidad de Aboke. El objetivo de esta nueva actuación es seguir fomentando el deporte entre niños y niñas, creando espacios seguros donde puedan entrenar, convivir y crecer.

Desde 2023, Holystic ProÁfrica ha impulsado proyectos deportivos de baloncesto en el norte de Uganda, con canchas ya construidas en Aboke y Bala. En varios centros educativos ya funcionan escuelas de baloncesto lideradas por entrenadores locales, con más de 100 niños y niñas participando en estos programas deportivos.

La cena benéfica volvió a demostrar que cuando una causa es auténtica, la respuesta llega. La solidaridad de los asistentes, el ambiente de amistad y el reconocimiento a quienes trabajan de forma incansable por los demás hicieron de la noche una cita muy especial.

Holystic ProÁfrica continúa necesitando apoyo para seguir financiando sus proyectos en África. Quien quiera colaborar puede hacerlo a través de las campañas de donación de la ONG,

Haz clic en este enlace ***https://sl1nk.com/fkqy1wy*** para realizar una donación

Especialmente para la construcción de la nueva cancha de baloncesto en Aboke, cuyo objetivo de recaudación es alcanzar los fondos necesarios para finalizar la obra y ponerla en marcha este año.

**DONACIONES: HOLYSTIC PROÁFRICA**
**BANCO SABADELL**
**ES82 0081 0233 8600 0144 5948**

holystic proáfrica

# 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**
**www.holysticproafrica.org**

Con la colaboración de MOVICARGA movimiento sin cargas

# JLG presenta su elevador Lift Pod en FescoMad: innovación y seguridad para trabajos en altura

**En el marco de FescoMad, uno de los eventos más destacados del sector de la construcción, la industria y los servicios, la compañía JLG ha presentado durante los dos días de feria su innovador elevador Lift Pod, una solución diseñada para mejorar la eficiencia y la seguridad en trabajos en altura hasta 5,5 m,**

JLG presenta su elevador Lift Pod en FescoMad: innovación y seguridad para trabajos en altura

En el marco de FescoMad, uno de los eventos más destacados del sector de la construcción, la industria y los servicios, la compañía JLG ha presentado durante los dos días de feria su innovador elevador Lift Pod, una solución diseñada para mejorar la eficiencia y la seguridad en trabajos en altura hasta 5,5 m,

El Lift Pod se posiciona como una alternativa versátil frente a las escaleras tradicionales y otros sistemas menos seguros. Este equipo está especialmente concebido para tareas de mantenimiento, instalaciones eléctricas, trabajos en almacenes y otras aplicaciones donde se requiere acceso rápido y seguro a alturas moderadas.

Hasta 3,8 m de altura de trabajo. Hay tres versiones: 3,2 m, 3,5 m y 3,8 m. Este modelo pesa solo 180 kg y es para mantenimiento y en la feria hubo mucho interés por parte de los asistentes.

Como muestra el vídeo, es un equipo que se pliega y se despliega muy fácilmente y es manual. Es decir, no utiliza electricidad con lo cual es muy sostenible. Es un equipo que se pliega y se despliega muy fácilmente y es manual, es decir, no utiliza electricidad con lo cual es muy sostenible.

Uno de los principales atractivos del Lift Pod es su diseño compacto y ligero, que facilita su transporte y maniobrabilidad en espacios reducidos. Gracias a su tamaño, puede utilizarse en interiores sin dificultad, incluyendo zonas con acceso limitado o pasillos estrechos. Además, su estructura permite un montaje rápido, lo que reduce significativamente los tiempos de preparación en comparación con otros equipos de elevación.

En términos de seguridad, el Lift Pod incorpora una plataforma estable con barandillas que proporciona mayor protección al operario frente a caídas. Este aspecto supone una mejora sustancial respecto al uso de escaleras convencionales, donde el riesgo es considerablemente mayor. Asimismo, el sistema cuenta con mecanismos de bloqueo y estabilidad que garantizan un uso fiable incluso en entornos exigentes.

Otro punto destacable es su facilidad de uso. El elevador está diseñado para ser operado por una sola persona, sin necesidad de formación compleja. Esto lo convierte en una herramienta ideal para empresas que buscan optimizar recursos sin comprometer la seguridad laboral.

Durante su presentación en FescoMad, Stefano Sorbini, responsable de JLG para España, puso especial énfasis en el papel del Lift Pod como solución eficiente y rentable. Al reducir los tiempos de trabajo y mejorar las condiciones de seguridad, este equipo contribuye directamente a aumentar la productividad y a minimizar riesgos en el entorno laboral.

El Lift Pod de JLG ha sido finalista de los premios Edison, un prestigioso premio que estamos seguros que ganará.

# Manitou expone en FESCOMAD con una completa exposición de maquinaria

**Manitou ha tenido una destacada participación en FESCOMAD, la feria de la construcción de la Fundación Laboral de la Construcción, donde ha apostado por una doble presencia con un stand exterior y otro interior. Esta estrategia le ha permitido mostrar de forma más completa su gama de equipos, acercando a los visitantes tanto sus soluciones para obra y trabajos en altura como sus equipos de manutención.**

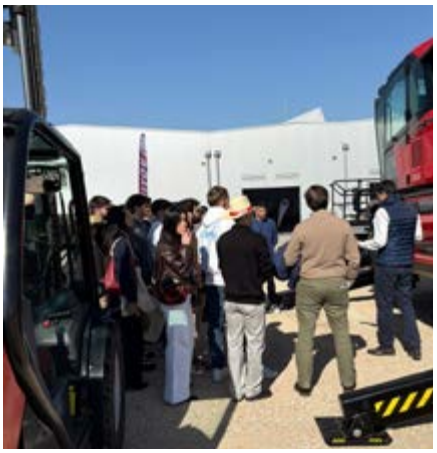
En el espacio exterior, la marca ha centrado la atención en maquinaria de gran capacidad y rendimiento, ideal para trabajos exigentes en construcción e industria. Entre los modelos presentados ha destacado la plataforma elevadora 160 ATJ, , una plataforma articulada de 16 m, diseñada para ofrecer gran alcance y versatilidad en trabajos en altura, combinando potencia y seguridad.

También ha captado el interés el manipulador telescópico MT 930 H, una máquina compacta pero potente, pensada para facilitar tareas de carga y movimiento de materiales en espacios reducidos sin renunciar a prestaciones. Junto a él, el rotatorio MRT 2660 ha sido otro de los protagonistas, gracias a su capacidad de giro y su gran altura de elevación, lo que lo convierte en una solución muy completa para obras de gran envergadura. Los visitantes han prestado gran interés en esta máquina y los implementos que puede incorporar.

A su lado, la carretilla todoterreno MC 25-4 ha demostrado su capacidad para operar en superficies complicadas, siendo una opción ideal para entornos exigentes donde una carretilla convencional no sería suficiente.

Por su parte, en el stand interior, Manitou ha optado por mostrar equipos más orientados a la logística y manutención. Entre ellos, la carretilla MI 25 D ha sido una de las más destacadas, ofreciendo robustez y fiabilidad para trabajos intensivos.

Con esta combinación de maquinaria en ambos espacios, Manitou ha logrado ofrecer una visión global de su catálogo, mostrando su compromiso con la innovación y su capacidad para adaptarse a diferentes sectores. Su presencia en FESCOMAD refuerza así su posición como uno de los referentes en soluciones de elevación y manutención.



# Más de 180 expositores en las ferias APEX e IRE

**Más de 180 empresas en total expondrán en las ferias APEX y International Rental Exhibition (IRE) en Maastricht, Países Bajos, del 2 al 4 de junio de este año.**

Las dos exposiciones —que se celebran conjuntamente en el recinto MECC y junto con la convención anual de la Asociación Europea del Alquiler— mostrarán equipos y tecnología dirigidos a todo tipo de empresas de alquiler de maquinaria.

Este año se prestará especial atención a las nuevas tecnologías que están adoptando las empresas de alquiler de equipos, incluyendo equipos compactos eléctricos, software de alquiler y tecnologías digitales, y productos de generación de energía, incluidos los sistemas de almacenamiento de energía en baterías (BESS).

Solo en IRE habrá 17 empresas que demostrarán software de alquiler, tecnología telemática y soluciones de IA para el alquiler, y 13 expositores que mostrarán soluciones de generación de energía y almacenamiento en baterías. Consulte aquí la lista de expositores de IRE.

En APEX, más de 100 expositores cubrirán toda la gama de productos modernos de acceso, desde plataformas de tijera y brazos autopropulsados hasta torres de acceso y sistemas anticaídas. Consulte la lista de expositores de APEX aquí.

## TRES DÍAS DEDICADOS AL ALQUILER

Steve Webb, responsable de eventos de KHL Group, dijo: "Los tres días especiales de APEX e IRE están diseñados en torno a las necesidades de las empresas de alquiler de equipos.

"Las dos ferias están completamente integradas —se requiere un único registro— y, además de los cientos de productos y tecnologías en exposición, habrá un espacio dedicado en el recinto ferial para que los expositores realicen breves presentaciones de productos o tecnología. Es la primera vez que ocurre en IRE y APEX."

Peter Douglas, de IPAF, dijo que APEX era una "feria fantástica y única. Creo que es muy importante que los miembros de IPAF asistan a APEX.

"Si son empresas de acceso motorizado, todos los fabricantes y proveedores del sector están presentes. Pero igualmente, si son empresas de alquiler generalista, la feria IRE está justo al lado. Es una feria bastante compacta, que se puede recorrer en relativamente poco tiempo, con todos los fabricantes y proveedores de equipos de alquiler general presentes también.

"Invito a todos nuestros miembros —casi 2000 empresas en 82 países de todo el mundo— a unirse a nosotros en APEX en junio. Espero verles allí."

Junto con las ferias IRE y APEX, la Asociación Europea del Alquiler celebrará su 20ª convención anual los días 3 y 4 de junio. Esto incluirá la cena de los European Rental Awards el 3 de junio.

Carole Bachmann, secretaria general de la ERA, dijo: "El 20º aniversario es un hito importante para la Asociación y lo celebraremos en Maastricht del 2 al 4 de junio. Esperamos que muchos miembros se unan a nosotros para reconocer el progreso que nosotros y la industria hemos logrado durante estos 20 años.

"Los eventos combinados —IRE, APEX y la Convención de la ERA— son una gran oportunidad para reunir a todos nuestros miembros, expositores y partes interesadas.

"No solo contamos con la convención y las exposiciones IRE y APEX, sino también con la cena de los European Rental Awards, donde celebramos los éxitos del sector."

## INFORMACIÓN PARA VISITANTES

Los visitantes pueden registrarse previamente online —ver los sitios web a continuación— y registrarse en una de las ferias da acceso a ambas. Autobuses lanzadera gratuitos operarán hacia MECC Maastricht desde el Aeropuerto de Bruselas Zaventem y el Aeropuerto de Düsseldorf durante toda la semana, del 1 al 5 de junio, con un tiempo de viaje de aproximadamente 1 hora y 15 minutos.

Para quienes vuelen a Ámsterdam Schiphol, el tren hasta Maastricht tarda entre 2,5 y 3 horas y en coche menos de 2,5 horas.

Para más detalles, visite ***www.APEXshow.com*** o ***www.IREshow.com***.

**Imagen de la feria Apex 2023**

# Ergonomía hasta el último detalle: nuevo concepto de manejo para carretillas multidireccionales

**Con un nuevo concepto de manejo y control, HUBTEX da un paso más en la evolución de la ergonomía y la facilidad de uso de sus carretillas multidireccionales, especialmente en aplicaciones exigentes para la manipulación de cargas largas y pesadas.**

Este desarrollo se basa en una amplia experiencia práctica y en la creciente integración de sistemas de asistencia, ahora reunidos en una lógica de manejo intuitiva y coherente. Los elementos clave son la nueva generación del HUBTEX Information Terminal (HIT4), un joystick de nuevo desarrollo con funciones ampliadas y un display controller. En conjunto, conforman un sistema de manejo específicamente adaptado a las necesidades del operario.

El sistema se incorporará progresivamente como equipamiento de serie en las carretillas multidireccionales de HUBTEX a partir del segundo trimestre de 2026.

## PLATAFORMA CENTRAL DE INFORMACIÓN PARA EL OPERARIO

El HIT4 actúa como plataforma central de información y muestra de forma clara todos los datos relevantes del vehículo: posición de las ruedas, velocidad, estado de la batería y mensajes de los sistemas de asistencia. El objetivo es claro: unificar el manejo y facilitar una interacción más intuitiva con la máquina.

La información se presenta mediante una combinación coherente de símbolos, códigos de color y mensajes claros, con una lógica de priorización que permite identificar rápidamente avisos, advertencias o incidencias. Esto permite al operario reaccionar con mayor rapidez en cualquier situación, reduce los tiempos de formación, facilita el uso en flotas mixtas y mejora la fiabilidad de los procesos, tanto en pasillos estrechos como en operaciones interiores y exteriores.

Como sucesor directo del HIT3, el HIT4 mantiene una lógica de uso familiar y la lleva un paso más allá. El display puede manejarse mediante pantalla táctil y, en las series

PHOENIX, también mediante un display controller con teclas de función claramente dispuestas, incluso con guantes. La regulación automática del brillo se adapta a las condiciones de luz cambiantes y, además, puede ajustarse manualmente para garantizar una buena legibilidad desde distintos ángulos de visión.

## ERGONOMÍA MEJORADA: NUEVA GENERACIÓN DE JOYSTICK

HUBTEX también ha rediseñado por completo el joystick. El objetivo del desarrollo estaba claro: mantener las funciones que los operarios ya conocen y valoran, facilitar la transición a los usuarios actuales y aportar una mejora ergonómica perceptible.

El nuevo joystick destaca por su empuñadura rediseñada y por una disposición mejorada a nivel táctil y visual. Esto se traduce en un manejo más cómodo y preciso en el día a día. Detalles como una nueva zona de apoyo para el pulgar y funciones adicionales favorecen un mayor confort durante turnos prolongados. Todos los elementos de control están situados para poder accionarse cómodamente con el pulgar, mientras que los botones, claramente diferenciables al tacto e iluminados, permiten un manejo seguro e intuitivo incluso en entornos con poca luz. Un selector basculante central para el cambio de dirección facilita las maniobras frecuentes y contribuye a un trabajo más ergonómico y con menor fatiga.

## DISPLAY CONTROLLER: SOLUCIÓN ROBUSTA PARA APLICACIONES INDUSTRIALES

Otro de los elementos clave del nuevo concepto de manejo se ha desarrollado específicamente para las series PHOENIX, en las que suelen integrarse numerosos sistemas de asistencia, especialmente en aplicaciones para pasillos estrechos. La combinación del display HIT4 y el display controller simplifica notablemente su manejo.

Las indicaciones que aparecen en pantalla, por ejemplo, sobre el posicionamiento ideal en estantería o la velocidad de traslación adecuada, ayudan al operario a mantener una conducción fluida y precisa, sin necesidad de sistemas adicionales que limiten la visibilidad de la carga o del entorno de trabajo.

Con este nuevo display controller, HUBTEX refuerza su apuesta por un manejo robusto y adaptado al entorno industrial. Diseñado específicamente para entornos de trabajo exigentes, permite un uso seguro e intuitivo, incluso con guantes.

Además, reduce la necesidad de desviar la mano hacia la pantalla y agiliza las tareas repetitivas. En combinación con el HIT4, establece una separación clara y ergonómica entre las funciones de traslación y las funciones de trabajo, lo que contribuye a mejorar la eficiencia y la seguridad.

## MÁS TRANSPARENCIA EN LA OPERATIVA Y MEJOR ESTRUCTURA EN EL SERVICIO

El nuevo sistema también aporta ventajas claras para el servicio y el mantenimiento. Rutas de diagnóstico estructuradas, parámetros claramente identificados, un historial detallado de eventos y acceso remoto opcional permiten agilizar la localización de fallos y reducir los tiempos de parada.

Gracias a su arquitectura modular, también resulta sencillo integrar nuevas funciones sin modificar la lógica de uso habitual, lo que sienta una base sólida para futuras ampliaciones en materia de asistencia y seguridad.

En conjunto, la combinación de pantalla táctil, controller y joystick reduce los movimientos innecesarios de la mano, acelera las tareas repetitivas y permite maniobrar con precisión en espacios reducidos, manteniendo al mismo tiempo una experiencia de uso clara e intuitiva para el operario.

El nuevo concepto de manejo y control se implantará progresivamente en todas las series PHOENIX a partir del segundo trimestre de 2026. Posteriormente, se extenderá a otras gamas.

# Bobcat refuerza su presencia en el norte y centro peninsular con la ampliación de su red de distribución

**En el marco de su estrategia de consolidación y crecimiento en el mercado nacional, Bobcat ha formalizado la ampliación y reorganización de su red en España, modificando algunas zonas de actuación a partir del 1 de abril. Esta expansión se articula a través de una estructura reforzada que permitirá incrementar la proximidad al cliente y optimizar la capacidad de servicio en territorios clave.**

Ferrán Recio Fernández, Responsable de Negocio de ITT Dynamics, y Fernando Sanz Delgado, Responsable de Delegación, detallan que su nueva área de cobertura incluye Aragón, La Rioja, Navarra y País Vasco, así como las provincias de Guadalajara y Cuenca. Esta ampliación se suma a las zonas en las que ya operaba el distribuidor, que abarcan Madrid, Ávila, Segovia, Toledo, Barcelona, Tarragona, Lleida, Girona, Valencia y Castellón. Asimismo, dentro del grupo ITT, la compañía también cuenta con presencia en Canarias y Baleares, lo que configura uno de los ámbitos de actuación más relevantes dentro de la red Bobcat en España.

"Para nosotros, esta ampliación representa una oportunidad muy importante para seguir creciendo junto a Bobcat. Afrontamos este reto con ilusión, con ambición y con el compromiso de estar cerca del cliente, entender sus necesidades y ofrecerle una respuesta ágil y profesional", señala Ferran Recio.

## ESTRUCTURA OPERATIVA CON GRAN CAPACIDAD DE SERVICIO

Desde el punto de vista estratégico, este acuerdo supone un refuerzo significativo de la presencia de la marca en una zona considerada clave dentro del territorio nacional. La nueva configuración permitirá acercar aún más Bobcat al cliente final mediante una estructura comercial y de servicio más próxima, ágil y con mayor capacidad de acompañamiento, aspectos cada vez más valorados en un mercado altamente profesionalizado.

Las instalaciones principales del distribuidor se encuentran ubicadas en Martorelles (Barcelona), Valdemoro (Madrid), Lleida, Girona y Valencia. A esta red se sumará el desarrollo operativo en las nuevas zonas, donde se trabajará en colaboración con delegaciones de ITT en Navarra, La Rioja y País Vasco, además de la previsión de apertura de una nueva delegación en Zaragoza. En conjunto, esta área contará con cuatro delegaciones dotadas de servicio técnico, recambios y estructura comercial.

La infraestructura desplegada está orientada a ofrecer una cobertura integral al cliente profesional, incluyendo servicio técnico, suministro de recambios, soporte comercial y capacidad postventa. El objetivo es garantizar una atención cercana, ágil y adaptada a las particularidades de cada zona de actuación.

"Desde el punto de vista operativo y de servicio, este proyecto nos permite consolidar una estructura preparada para acompañar al cliente con cercanía, soporte técnico y capacidad de respuesta. Nuestro objetivo es que el mercado perciba desde el primer momento una atención sólida, profesional y fiable", afirma Fernando Sanz.

## EL PORFOLIO DE PRODUCTO ABARCARÁ LA TOTALIDAD DE LA GAMA DE EQUIPOS COMPACTOS BOBCAT

En términos de recursos humanos, la organización cuenta actualmente con un equipo de aproximadamente 50 profesionales entre perfiles técnicos y comerciales distribuidos en el conjunto de sus delegaciones. Este equipo se verá reforzado con la incorporación de alrededor de 10 personas adicionales como parte del desarrollo de la nueva área.

En esta nueva etapa, la propuesta de valor se centrará inicialmente en la comercialización de equipos nuevos y en el refuerzo del servicio al cliente. La actividad de alquiler se contempla como una línea de desarrollo posterior, una vez se haya consolidado la implantación en el territorio.

El porfolio de producto abarcará la totalidad de la gama de equipos compactos de Bobcat, incluyendo minicargadoras, excavadoras, manipuladores telescópicos, cargadoras articuladas y una amplia variedad de implementos, configurando una oferta adaptada a las necesidades específicas de cada mercado local.

El enfoque comercial se dirige a un amplio espectro de clientes profesionales, con especial atención a los sectores de construcción, alquiler, industria y agricultura, siempre bajo una propuesta orientada a la cercanía, el conocimiento del producto y la adaptación a la realidad de cada zona.

## MERCADO Y OPORTUNIDADES

Respecto a la situación del mercado en Aragón y el resto de los territorios incorporados, se identifica un entorno con actividad, caracterizado por un alto nivel de exigencia y profesionalización. En este contexto, factores como la proximidad, la rapidez de respuesta, la fiabilidad del servicio y la calidad del producto adquieren un peso determinante en la toma de decisiones del cliente.

Entre las principales oportunidades detectadas destacan la renovación del parque de maquinaria, el crecimiento de la demanda de soluciones compactas y versátiles y la posibilidad de aportar valor añadido mediante un servicio cercano y sólidamente implantado en el territorio.

La elección de SMOPYC 2026 como escenario para el anuncio responde a su condición de uno de los principales puntos de encuentro del sector en España, así como a su vinculación con Zaragoza, enclave estratégico dentro del nuevo ámbito de actuación. Durante el evento, la acogida del proyecto ha sido muy positiva, generando interés entre clientes, colaboradores y profesionales del sector, que valoran favorablemente este movimiento.

## SOPORTE DEL CLIENTE PROFESIONAL

A nivel institucional, la compañía subraya que este proyecto representa un avance relevante dentro de su hoja de ruta, que se afronta con responsabilidad y con el objetivo de aportar valor real al mercado, fortalecer la presencia de la marca en estas zonas y establecer relaciones a largo plazo con los

clientes basadas en la confianza, el servicio y la cercanía.

Finalmente, el mensaje trasladado al mercado incide en la vocación de permanencia del proyecto, la voluntad de servicio y el objetivo de posicionarse como un socio de confianza para los profesionales de las zonas de actuación, ofreciendo producto, asesoramiento y soporte alineados con el nivel de exigencia del cliente profesional.

Para obtener más información sobre los productos, implementos y servicios de bobcat, visite ***www.bobcat.com.***

# IPAF lanza un comunicado tras el incidente mortal con una plataforma de trabajo sobre mástil en España

**IPAF tiene conocimiento de un incidente mortal ocurrido en Benidorm (España), en el que se ha visto implicada una plataforma de trabajo sobre mástil doble. Según los primeros informes, se produjo el colapso de una plataforma de doble mástil durante trabajos en fachada, con el trágico resultado de dos fallecidos. Las investigaciones por parte de las autoridades españolas competentes continúan en curso. IPAF expresa sus más sinceras condolencias a las familias, amigos y compañeros de las personas afectadas.**

## ACLARACIÓN SOBRE EL TIPO DE EQUIPO

Algunos medios de comunicación han descrito este incidente como relacionado con andamios. No obstante, según la información disponible actualmente, el equipo implicado parece ser una plataforma de trabajo sobre mástil: un sistema de acceso motorizado con un diseño, normativa y requisitos de uso seguro específicos. La identificación precisa del equipo es fundamental para garantizar una correcta comprensión de los riesgos y una respuesta adecuada por parte del sector.

## ENFOQUE BASADO EN LA EVIDENCIA

Es esencial no realizar suposiciones mientras las investigaciones sigan en curso. Este tipo de incidentes puede implicar múltiples factores, como los procesos de instalación y desmontaje, la configuración estructural y las cargas, el mantenimiento y la inspección, así como la supervisión en obra.

## ENFOQUE EN EL USO SEGURO

Las plataformas de trabajo sobre mástil se utilizan ampliamente y, cuando se gestionan correctamente, constituyen un método seguro para trabajar en altura. Este incidente refuerza la importancia de:

- Formación adecuada y competente del personal
- Instalación correcta y desmontaje controlado
- Cumplimiento de las instrucciones del fabricante y de las normas reconocidas
- Supervisión eficaz, así como inspección y mantenimiento adecuados

IPAF continuará realizando un seguimiento de la investigación y compartirá aprendizajes de seguridad verificados para ayudar a prevenir futuros incidentes.

Para cualquier consulta, puede ponerse en contacto con Brian Parker, responsable de Seguridad y Asuntos Técnicos de IPAF.

# Sinoboom lanza las actualizadas AB18J Plus / AB18EJ Plus con mayores prestaciones y flexibilidad

**Sinoboom ha lanzado las AB18J Plus / AB18EJ Plus, una versión actualizada de sus populares modelos AB18J / AB18EJ, con una serie de mejoras que las posicionan como un producto de altas prestaciones y gran valor para el sector del alquiler en Europa, Norteamérica, Australasia y otros mercados.**

Se ha optimizado la eficiencia de trabajo en una amplia variedad de escenarios complejos. Tanto la versión diésel como la eléctrica ofrecen ahora una generosa capacidad de carga de 250/340 kg, así como un amplio rango de trabajo con una altura máxima de plataforma de 18,58 m, un alcance horizontal de 12 m / 10,7 m y una altura de articulación superior de 7,98 m, mientras que la rotación continua de 360° permite una flexibilidad óptima sin necesidad de recolocar la base.

La batería de la AB18EJ Plus eléctrica se ha actualizado a un modelo de 500 Ah, lo que mejora la autonomía de funcionamiento, mientras que un extensor de autonomía opcional amplía todavía más el tiempo potencial de trabajo.

Otra opción disponible es una configuración 4WDx4WS, que proporciona un mayor rendimiento fuera de carretera. Esto se suma a las características de serie, entre las que se incluyen oscilación activa permanente tanto en posición de transporte como en elevación, capacidad de pendiente del 40% y un ángulo máximo de trabajo de 5°, líder en el mercado.

Diseñadas sobre la misma plataforma que la AB22J Plus, las dimensiones de la AB18(E) J Plus son compatibles con el transporte en contenedor o en camiones plataforma, facilitando la logística para los gestores de flotas.

Simon Sun, director jefe de diseño del Centro de I+D de Sinoboom, afirmó: “Las actualizadas AB18J Plus y AB18EJ Plus incorporan ahora características que facilitan el trabajo tanto a los operadores como a los propietarios de flotas de alquiler. La alta capacidad de carga y la ampliación del envolvente de trabajo hacen que el trabajo sea más eficiente, y la mayor capacidad de batería de la AB18EJ Plus se traduce en una fiabilidad aún mayor. Nuestros extras opcionales aportan una flexibilidad adicional a los gestores de flotas, en función de las necesidades de su base de clientes, lo que les permite afinar y optimizar su inventario”

# JLG América Latina refuerza su compromiso con las alianzas a través de una expedición inmersiva a Conexpo-CON/AGG 2026

**JLG Industries, Inc., completó recientemente su Expedición JLG 2026: Ruta a CONEXPO, reuniendo a un selecto grupo de empresas de renta latinoamericanas para un recorrido de seis días por el suroeste de Estados Unidos, culminando en CONEXPO-CON/AGG 2026 en Las Vegas.**

El programa de Expediciones JLG se lleva a cabo desde 2019, llevando a empresas de renta latinoamericanas a grandes eventos internacionales como Bauma Múnich, el Reino Unido, China y Bauma China. Cada edición se centra en el aprendizaje entre pares, el benchmarking empresarial y la construcción de vínculos significativos. La edición 2026 marcó la primera vez que JLG realizó una expedición en Estados Unidos.

Un selecto grupo de empresas de renta de Brasil, México y toda América Latina se unió a integrantes del equipo JLG en este recorrido, que abarcó San Diego, Los Ángeles, el sur de Utah y Las Vegas, con tiempo intermedio para explorar el suroeste de Estados Unidos. El grupo fue una mezcla cuidadosamente seleccionada de empresas de renta nacionales y operadores independientes de toda la región.

“Nuestra estrategia este año fue diferente, basándonos en nuestros éxitos anteriores”, dijo Luca Riga, Gerente Senior de Marketing de Campo para las Américas de JLG. “Planeamos un programa intensivo que equilibró cuidadosamente las actividades de negocio con valiosos espacios de convivencia. Esto fue una evolución natural de lo que hemos hecho desde 2019, ofreciendo una experiencia aún más profunda.”

## APRENDIENDO DE LOS LÍDERES DEL MERCADO DE RENTA EN EE.UU.

Un elemento clave de la Expedición 2026 fue una serie de sesiones de benchmarking con destacadas empresas de renta en las áreas de San Diego y Los Ángeles. Estas visitas

ofrecieron a los socios de renta latinoamericanos una perspectiva directa de cómo las operaciones líderes gestionan sus negocios en el mercado de renta más grande del mundo. Las sesiones fueron extensas, con preguntas y respuestas profundas y discusiones que continuaron a lo largo del recorrido entre paradas. Los temas abarcaron desde la gestión y el mantenimiento de flotas hasta la adquisición de equipos, modelos de precios y adopción tecnológica.

“Lo que nuestras empresas de renta realmente valoraron fueron las sesiones de benchmarking”, dijo Riga. “Estas se enfocan completamente en la formación: aprender de los mejores, aprender de otros mercados. Eso es lo que marca la diferencia.”

## NETWORKING Y TRABAJO EN EQUIPO

Entre las sesiones de negocio y CONEXPO-CON/AGG, el grupo tuvo la oportunidad de explorar los impresionantes paisajes del suroeste de Estados Unidos, participando en una variedad de actividades de networking y trabajo en equipo que fortalecieron los lazos del grupo antes de partir hacia Las Vegas.

## CONEXPO-CON/AGG 2026

Al llegar a Las Vegas, los participantes de la expedición visitaron el stand de JLG en CONEXPO-CON/AGG 2026, conectando con gerentes de producto y explorando las últimas innovaciones en electrificación, autonomía y conectividad. Para muchos asistentes, ser testigos de la escala y el posicionamiento de JLG en el mercado de renta más grande del mundo brindó una poderosa nueva perspectiva.

Durante la semana de CONEXPO, JLG América Latina también organizó varios eventos dedicados abiertos a un grupo más amplio de socios regionales de Brasil, ROSA, México y Centroamérica, culminando en una velada VIP que reunió a un nutrido contingente de empresas de renta latinoamericanas.

“Estamos dedicados a ayudar a nuestras empresas de renta a tener éxito y hacer crecer sus negocios”, dijo Riga. “El objetivo de estas expediciones es claro: aprender de los mejores, aprender de otros mercados. Las empresas de renta valoran genuinamente este enfoque porque está totalmente orientado a mejorar sus operaciones.”

# El montacargas MC 250 de ALBA se consolida como una solución versátil y eficiente para la elevación de materiales en obra

**Este modelo de la marca ALBA continúa posicionándose como un referente para el transporte de cargas en obra gracias a su versatilidad, ligereza y facilidad de uso.**

Adquirir un MC 250 no solo es una inversión altamente rentable, sino que también ofrece beneficios tangibles. Ante una demanda creciente de equipos de elevación más eficientes y seguros, este modelo se ha convertido en un activo estratégico para los alquiladores del sector de la construcción.

Con una trayectoria ya consolidada en el mercado nacional, este montacargas destaca por su rápida y fácilinstalación, maximizando la productividad desde las primeras fases del proyecto. Si bien puede anclarse a canto de forjado o a pared lisa, el MC 250 es especialmente apropiado para instalarlo en el interior de andamios tubulares y es compatible con todas las marcas del mercado.

Su ligereza estructural permite su montaje en zonas de difícil acceso, como huecos de escaleras, patios interiores u otros espacios reducidos donde los equipos convencionales encuentran limitaciones, lo que facilita su integración en distintos entornos y tipologías de obra, como trabajos de rehabilitación o nueva construcción.

Siendo el más compacto de su gama, el MC 250 puede elevar, de forma controlada y segura, cargas de hasta 250 kg hasta 70 m de altura a una velocidad de 20 m/min. Está disponible con barquillas intercambiables de diferentes dimensiones, en función del tipo de carga a transportar y las condiciones específicas de cada proyecto, y requiere un mantenimiento sencillo, permitiendo reducir paradas operativas y costes asociados.

Gracias a estas prestaciones, el MC 250 de ALBA sigue siendo la opción más versátil y fiable del mercado, ideal para los profesionales que buscan un elevador de materiales eficiente, adaptable y optimizado para las condiciones reales de obra.

## CANOPY BRANDS IMPULSA EL CRECIMIENTO DE ALBA

Como parte de su plan de desarrollo, ALBA forma parte, desde noviembre de 2024, de la familia Canopy Brands, un grupo internacional de marcas de confianza especializado en soluciones de protección, acceso y movilidad.

Esta integración permite a ALBA consolidar su presencia internacional y reforzar su capacidad para desarrollar productos innovadores. Asimismo, amplía su portafolio de elevadores de construcción y fortalece su red de distribución en mercados clave, mejorando el servicio ofrecido a clientes en todo el mundo.

# Suardiaz Group renueva su presencia en Breakbulk Europe

**Adaptabilidad y flexibilidad, las claves del Grupo Suardiaz para afrontar proyectos logísticos altamente exigentes.**

SUARDIAZ Group, operador logístico internacional y armador, estará presente por segundo año consecutivo en la feria Breakbulk Europe 2026, que se celebrará del 16 al 18 de junio en Rotterdam Ahoy (Países Bajos). La compañía contará con un stand de 90 m² (1L25-M24) en este evento que reúne a más de 11.500 profesionales del sector.

Tras el éxito de su participación en 2025, donde reforzó su papel como socio estratégico en grandes proyectos logísticos, SUARDIAZ regresa con el objetivo de consolidar relaciones, generar nuevas oportunidades y presentar el alcance completo de sus servicios.

Durante la feria, todas las divisiones del grupo estarán representadas. Como operador global multidisciplinar, SUARDIAZ mostrará soluciones que abarcan desde transporte marítimo y gestión de buques hasta logística de proyectos, fletamentos, aduanas, almacenaje, transporte ferroviario y servicios industriales y navales.

La compañía cuenta con más de 1.000 empleados y más de 30 oficinas en países como España, Francia, Reino Unido, Marruecos, México, Perú y República Dominicana, además de una red internacional de agentes. Esta presencia global le permite ofrecer soluciones logísticas flexibles y adaptadas, incluso para operaciones complejas como cargas sobredimensionadas o envíos internacionales de cualquier tipo de mercancía.

Según Arturo Fernández, director comercial en SUARDIAZ Group, “la alta participación y el interés generado en la edición anterior, confirman la importancia de este evento para nosotros como punto de encuentro con el sector y para el desarrollo de nuevos negocios”.

En un contexto global cada vez más competitivo e impredecible, SUARDIAZ destaca por su capacidad de adaptación y su enfoque en soluciones a medida. Su participación en Breakbulk Europe refuerza su apuesta por la internacionalización y consolida su posición como referente en el ámbito logístico.

# Suardiaz Group participa en la 6ª Fiesta de la Logística de Madrid 2026

**Este fin de semana, SUARDIAZ Group estuvo presente en la sexta edición de la Fiesta de la Logística de Madrid, un encuentro que congregó a más de 3.000 profesionales vinculados a la cadena logística y al sector del transporte en un ambiente cercano y distendido.**

La compañía destacó la relevancia de este tipo de eventos, que contribuyen a fortalecer el networking, consolidar relaciones dentro de la industria y generar nuevas oportunidades de colaboración en un entorno diferente al habitual.

Asimismo, desde SUARDIAZ Group quisieron reconocer la labor de Diario del Puerto y Propeller Madrid por la organización de esta cita, que calificaron como muy positiva para el conjunto de la comunidad logística.

La empresa reafirmó su compromiso con un modelo de logística basado en la cercanía, la cooperación y una clara orientación hacia el futuro.

# XCMG y Techking: cuando un neumático de ADT se sube a una grúa móvil

**La colaboración entre fabricantes de maquinaria y marcas de neumáticos OTR es cada vez más estratégica. No se trata solo de montar una medida concreta, sino de elegir una solución que acompañe al equipo en su nivel de productividad, seguridad y coste por hora.**

En este contexto, la combinación entre XCMG y el neumático Techking 875/65R29 ETADT 214A2/203B E3/L3 TL es un ejemplo muy interesante… sobre todo cuando vemos este modelo, diseñado para ADT, trabajando en una grúa móvil fuera de carretera.

## TECHKING, PROVEEDOR DE LOS TRES GRANDES FABRICANTES DE GRÚAS CHINOS

Antes de entrar en el detalle del neumático, merece la pena recordar el peso que ha ganado Techking en el segmento de elevación. La marca es actualmente la única compañía china de neumáticos que suministra simultáneamente a los tres mayores fabricantes de grúas de China: XCMG, Zoomlion y Sany.

Este dato no es menor. Significa que los tres grandes confían en un mismo partner de neumáticos para aplicaciones donde la seguridad, la capacidad de carga y la estabilidad no admiten errores. Para Techking, supone un reconocimiento a su ingeniería de producto; para el usuario final, una garantía adicional de que el neumático que equipa su máquina está pensado para trabajar al límite… sin sobrepasarlo.

## 875/65R29 ETADT: UN NEUMÁTICO NACIDO PARA ADT

El modelo ETADT de Techking está desarrollado específicamente para dúmperes articulados y maquinaria que trabaja a diario en canteras, minas y grandes movimientos de tierra. Su filosofía de diseño se centra en tres pilares: capacidad de carga, tracción y duración.

- Estructura radial reforzada, preparada para soportar altos niveles de carga y exigentes ciclos de trabajo en pistas y rampas con fuertes pendientes.
- Banda de rodadura tipo E3/L3 y E4, con un diseño de bloques y canales que favorece el agarre en terreno suelto, barro y superficies irregulares.
- Profundidad de dibujo elevada y huella ancha, buscando un desgaste más uniforme y un kilometraje superior en comparación con neumáticos estándar en esta misma medida.

En otras palabras, es un neumático concebido para mover toneladas de material en condiciones difíciles, manteniendo un buen control del coste por hora y minimizando paradas imprevistas por daños o pinchazos.

## ¿QUÉ APORTA ESTE NEUMÁTICO EN UNA GRÚA MÓVIL?

Aquí es donde la aplicación se vuelve especialmente interesante. Aunque el ETADT nace pensando en ADT, en esta colaboración con XCMG lo encontramos montado en una grúa móvil que trabaja fuera de carretera. Este cambio de "escenario" pone el foco en una de las virtudes clave del neumático: su enorme capacidad de carga en condiciones off-road.

En una grúa móvil, el neumático no solo tiene que soportar el peso propio de la máquina; también debe ofrecer:

- **Estabilidad adicional** durante las maniobras de elevación en terrenos no preparados.
- **Capacidad para soportar cargas** dinámicas y cambios de apoyo cuando la grúa se desplaza por obra.
- **Resistencia a impactos**, cortes y agresiones típicas de canteras, parques eólicos, proyectos de infraestructura o entornos industriales pesados.

La robustez estructural del ETADT, su carcasa reforzada y su capacidad de disipar tensiones lo convierten en una opción sólida para este tipo de aplicaciones, donde la grúa tiene que entrar y salir de zonas en las que un neumático "de carretera" simplemente no tendría sentido.

## VENTAJAS OPERATIVAS PARA EL USUARIO FINAL

Montar un neumático como el 875/65R29 TECHKING ETADT 214A2/203B E3/L3 TL en una grúa móvil fuera de carretera no es solo una curiosidad técnica; tiene consecuencias directas en la operación:

- **Mayor seguridad:** más margen de carga y mejor comportamiento del neumático bajo estrés reducen el riesgo de incidentes relacionados con fallo de cubierta.
- **Menos tiempos muertos:** una estructura pensada para soportar impactos y condiciones severas disminuye las averías en obra y las intervenciones de emergencia.
- **Coste por hora más estable:** al alargar la vida útil del neumático y reducir incidencias, es más fácil prever el coste de neumáticos dentro del coste total de operación de la grúa.
- **Versatilidad:** la máquina puede trabajar con más tranquilidad en proyectos donde la obra no está asfaltada y el acceso es complicado.

En un mercado donde cada vez se mide más el rendimiento global del equipo, contar con un neumático "sobredimensionado" en términos de capacidad de carga y resistencia puede ser una clara ventaja competitiva.

## UN EJEMPLO DE CÓMO ESTÁ CAMBIANDO EL ENFOQUE DE LOS NEUMÁTICOS OTR

Esta colaboración XCMG–Techking demuestra una tendencia que ya vemos en muchos clientes: elegir el neumático no solo por la ficha técnica, sino por la aplicación real y el tipo de trabajo que se hace día a día. Un modelo pensado para ADT puede ser la mejor solución para una grúa móvil si el entorno de trabajo lo exige.

Al final, se trata de alinear tres piezas: la máquina, el neumático y la aplicación. Cuando las tres encajan, como en este montaje, el resultado es más productividad, más seguridad y un control más fino de los costes de operación.

# Pramac cierra con gran éxito su participación en LogiMAT 2026

**Pramac ha concluido con un balance muy positivo su participación en LogiMAT 2026, celebrada en Stuttgart del 24 al 26 de marzo, consolidando su posicionamiento como referente en soluciones de intralogística innovadoras y eficientes.**

Durante los tres días de feria, el stand de Pramac en el pabellón 10 registró una gran afluencia de visitantes, entre profesionales del sector, clientes y socios, interesados en conocer de primera mano la amplia gama de soluciones de manutención de la compañía. Entre los equipos expuestos dentro de la línea Lifter by Pramac, destacaron modelos como el LX, el NX Lithium, el HX Agile y la gama EY, que despertaron gran interés por su combinación de rendimiento, fiabilidad y sostenibilidad.

Uno de los momentos más relevantes del evento fue el estreno mundial de Cobix, el nuevo apilador contrapesado colaborativo desarrollado por Pramac que se incorpora a su gama de productos Lifter Mobile Robotics. Esta innovadora solución, que integra la funcionalidad de un apilador tradicional con capacidades avanzadas de robótica colaborativa, fue recibida con gran interés, posicionándose como una propuesta clave para el futuro de la manutención autónoma en entornos logísticos. El apilador contrapesado Cobix destaca también por su flexibilidad y versatilidad al poder operar en altura en pasillos de trabajo inferiores a 2.85 metros, siendo uno de los más compactos de su categoría.

Además, la presencia de Pramac se extendió al pabellón 8, en el stand de BlueBotics, partner de Pramac, donde el modelo Aptix XL - apilador de altura de elevación de 6 metros - se presentó en funcionamiento. Las demostraciones en directo atrajeron a un elevado número de asistentes, que pudieron comprobar el rendimiento del sistema de navegación y la integración de la tecnología ANT® en condiciones operativas, generando un alto nivel de interés y numerosas consultas técnicas.

La excelente acogida por parte del público y la calidad de los contactos generados refuerzan el compromiso de Pramac con la innovación y el desarrollo de soluciones que respondan a los retos actuales de la intralogística.

Con este éxito, Pramac reafirma su apuesta por seguir impulsando tecnologías que mejoren la eficiencia, la seguridad y la automatización en el sector, y agradece a todos los visitantes, clientes y colaboradores su participación en esta edición de LogiMAT.

# JLG anuncia una alianza estratégica con APS en Gran Bretaña

**JLG Industries, una empresa de Oshkosh Corporation [NYSE:OSK] y fabricante global y una de las empresas líderes de plataformas elevadoras móviles de personal (PEMP) y manipuladores telescópicos, ha anunciado una nueva alianza estratégica a largo plazo con Access Platform Sales (APS) y su empresa del grupo Platform Service & Repair (PSR).**

Con efecto a partir del 1 de mayo, APS ha sido nombrado distribuidor no exclusivo de equipos JLG® y Power Towers en toda Gran Bretaña. Con sede en Middleton, Manchester, PSR asumirá la responsabilidad de la garantía, el servicio, la reparación y el suministro de repuestos para las gamas de productos JLG, Power Towers e Hinowa, garantizando cobertura técnica a nivel nacional y continuidad en el soporte.

## UNA EVOLUCIÓN ESTRATÉGICA DEL MODELO OPERATIVO DE JLG EN GRAN BRETAÑA

Este anuncio representa una evolución estratégica del modelo operativo de JLG en Gran Bretaña. La alianza está diseñada para reforzar la ejecución en el mercado, mejorar la capacidad de respuesta local y crear valor a largo plazo para los clientes.

*"Esta alianza con APS refleja nuestro compromiso de evolucionar continuamente y reforzar nuestro modelo de negocio para servir mejor a nuestros clientes locales"*, afirma Rogerio Dos Santos, vicepresidente para Europa de JLG.

"Al combinar la innovación de JLG, su excelencia en ingeniería y su enfoque estratégico en el cliente con la proximidad operativa y la capacidad de servicio de APS, estamos construyendo una plataforma más sólida para un crecimiento sostenible en este importante mercado."

## REFUERZO DEL COMPROMISO CON EL MERCADO BRITÁNICO

Esta alianza estratégica con APS se basa en una relación de larga duración con JLG, tras haber representado con éxito a Hinowa (parte de JLG desde 2023) durante 20 años y, desde principios de 2026, como distribuidor de AUSA (parte de JLG desde 2024), impulsando un crecimiento sostenido en ventas y un sólido soporte posventa.

La colaboración ampliada incluye ahora el portafolio más amplio de JLG y Power Towers.

*"APS ha demostrado un profundo conocimiento del mercado británico del acceso y un fuerte compromiso con la satisfacción del cliente"*, añade Dos Santos.
*"Su trayectoria probada con Hinowa los convirtió en un socio estratégico natural a medida que perfeccionamos nuestro enfoque operativo."*

## EVOLUCIÓN CENTRADA EN EL CLIENTE

Bajo este modelo, JLG seguirá centrándose en la innovación de producto, el liderazgo en ingeniería y la gestión estratégica de clientes. APS liderará la ejecución comercial, el suministro de repuestos y determinadas actividades de distribución, mientras que PSR gestionará las operaciones de garantía y servicio en todo el país.

Como parte del acuerdo, JLG seguirá vendiendo directamente a determinados clientes en Gran Bretaña.

La alianza está estructurada para ofrecer:
- Mejora en la capacidad de respuesta y proximidad local
- Ampliación de la cobertura de servicio y capacidad técnica
- Mayor agilidad operativa
- Enfoque dedicado en el tiempo de actividad y el valor del ciclo de vida

*"Esta evolución permite que cada organización se centre en sus fortalezas principales"*, afirma Dos Santos.
*"Para los clientes, eso significa un soporte más sólido, tiempos de respuesta más rápidos y creación de valor a largo plazo."*

## UNA SOLUCIÓN ESPECÍFICA PARA EL MERCADO DENTRO DE UNA ESTRATEGIA MÁS AMPLIA

Según Dos Santos, esta alianza refleja una solución adaptada al mercado británico, ajustada a su estructura y alineación estratégica. JLG sigue comprometida con mantener modelos operativos adecuados para cada mercado en Gran Bretaña.

*"Nuestra estrategia no es única para todos los casos"*, concluye Dos Santos.
*"Evaluamos cada mercado de forma individual para garantizar que la estructura adecuada esté en su lugar y ofrecer los más altos niveles de satisfacción del cliente y excelencia operativa. Esta alianza con APS en Gran Bretaña es una decisión deliberada y específica del mercado, cuidadosamente estructurada para garantizar la continuidad del negocio, proteger las relaciones con los clientes y crear oportunidades a largo plazo para los equipos implicados."*

El director general de APS, Andy Bray, afirmó: *"Estamos encantados de ampliar nuestra colaboración con JLG. APS ha tenido un gran éxito con las marcas Hinowa y AUSA, y este nuevo acuerdo con JLG y Power Towers se basa en una colaboración duradera y un éxito mutuo.*

*Nos permite ofrecer a nuestros clientes una gama aún más amplia de soluciones de acceso, respaldadas por el soporte de confianza, el servicio, el stock local de repuestos y el servicio posventa probado por el que APS es conocida."*

# ANMOPYC celebrará su Asamblea General el 2 de julio en el ITA de Zaragoza

**La asociación volverá a reunir a fabricantes, importadores, instituciones, alquiladores, constructoras y representantes del sector, consolidando su papel como hub de referencia para la maquinaria de construcción y minería.**

ANMOPYC celebrará su próxima Asamblea General el jueves 2 de julio de 2026 en las instalaciones del ITA, Instituto Tecnológico de Aragón, en Zaragoza. El encuentro volverá a reunir a una amplia representación de la maquinaria de construcción y minería, incluyendo fabricantes, importadores, organismos, instituciones, asociaciones de alquiladores, constructoras, excavadores y empresas vinculadas al ecosistema industrial.

La Asamblea General de ANMOPYC se ha consolidado como una cita clave para el sector, no solo por su carácter institucional, sino también por su capacidad para generar diálogo, colaboración y nuevas oportunidades entre todos los agentes de la industria.

En un momento de profunda transformación tecnológica, industrial y comercial, ANMOPYC vuelve a demostrar su papel como hub del sector, actuando como punto de encuentro entre empresas, conocimiento, innovación, internacionalización

# JLG Ibérica se suma a la lucha contra el síndrome FOXG1 en SMOPYC

**Durante su evento de celebración de los 25 años de JLG Ibérica durante la semana de SMopyc, la compañía colaboró mediante una rifa con la asociación que trabaja para dar visibilidad e impulsar la investigación de síndrome FOXG1, una enfermedad rara que afecta a niños, destinando íntegramente la aportación recaudada a la causa.**

JLG Ibérica ha querido aprovechar sus 25 años para ayudar a los demás, y han elegido la lucha contra el síndrome FOXG1, una enfermedad genética rara que afecta al desarrollo neurológico y que provoca importantes dificultades motoras, cognitivas, del habla, de la visión y, en muchos casos, epilepsia y trastornos del movimiento.

Durante el evento organizado por JLG Ibérica durante la feria con motivo de su 25 aniversario, todos los presentes tuvieron la oportunidad de aportar su granito de arena para ayudar a la asociación que trabaja en favor de las familias afectadas por este síndrome. La iniciativa permitió recaudar fondos destinados íntegramente a la asociación, reforzando así la importancia de apoyar la investigación, la visibilidad y el acompañamiento a las familias.

Uno de los gestos más destacados fue la donación por parte de JLG Ibérica de una lámpara valorada en varios miles de euros, y que rifaron. Una aportación solidaria con la que la compañía quiso contribuir de forma directa a la causa. Todo el dinero recaudado se destinó a la asociación, demostrando que el sector también puede ser un espacio para la solidaridad y el compromiso social.

Todas aquellas personas o empresas que quieran colaborar con la asociación pueden hacerlo realizando su aportación en el número de cuenta facilitado por la organización:

**Número de cuenta para donaciones:**
**ES37 2103 4832 6100 3011 0607**

Cada aportación, por pequeña que sea, suma en la investigación, en la visibilidad y en el apoyo a las familias que conviven cada día con el síndrome FOXG1.

El síndrome FOXG1 está causado por alteraciones en el gen FOXG1, esencial para el desarrollo y funcionamiento del cerebro. Se trata de una patología compleja, con distintos grados de afectación, que puede provocar retraso global del desarrollo, problemas de movilidad, dificultades para comunicarse, alteraciones visuales, problemas de alimentación, epilepsia y otras complicaciones asociadas.

Desde Movicarga queremos destacar lo encomiable que resulta ver cómo empresas del sector, como JLG Ibérica, aprovechan encuentros profesionales no solo para presentar novedades o reforzar relaciones comerciales, sino también para ayudar a quienes más lo necesitan. Este tipo de gestos ponen de manifiesto que detrás de las grandes marcas también hay personas comprometidas con la sociedad.

# Fassi adquiere Barin, líder en máquinas bajo puente

**La noticia es de extraordinaria relevancia. El grupo Fassi ha anunciado en las últimas horas la adquisición de Barin, empresa de referencia a nivel mundial en el diseño y fabricación de máquinas bajo puente: plataformas aéreas especiales sobre camión, con pasarela, utilizadas para la inspección de infraestructuras suspendidas como puentes y viaductos.**

Actualmente, sus líneas de producto incluyen, además de las máquinas bajo puente, modelos de plataformas articuladas con la particularidad de poder trabajar "en negativo", alcanzando cotas y movimientos importantes por debajo del plano de la carretera. Estas soluciones están diseñadas para realizar inspecciones complejas bajo los tableros de los puentes y en zonas próximas a estructuras sensibles.

Tras el reciente fallecimiento del fundador, la segunda generación de la empresa está representada por Pier Paolo Barin, quien mantendrá, bajo la nueva propiedad de Fassi, su actual cargo de consejero delegado. De este modo, continuará al frente de la actividad industrial de Cittadella junto a los colaboradores históricos de la compañía y sus más de 50 empleados actuales.

La adquisición de Barin se suma a otras dos integraciones realizadas recientemente por Fassi: Fascan International y Tecnove. Estas operaciones reflejan la estrategia de crecimiento del grupo de Albino, centrada en productos y tecnologías de vanguardia.

**Victor Gottardi y Pier Paolo Barin**

"El ingreso de Barin nos permite activar un nuevo segmento de negocio y añadir un know-how fundamental a nuestra cadena de productos y soluciones para el mercado de la seguridad y el mantenimiento de infraestructuras", ha señalado Victor Gottardi, consejero delegado de Fassi. "Nuestro grupo apuesta por la calidad de los procesos y el liderazgo tecnológico, garantizados por una producción verticalizada y una cadena de excelencia construida a lo largo de más de 60 años de historia".

Por su parte, Pier Paolo Barin ha destacado que para la empresa de Cittadella "se trata de un paso fundamental en el camino de crecimiento de Barin. Con la entrada en una realidad de excelencia como Fassi, nuestra compañía aspira a ampliar aún más su cartera de soluciones y tecnologías al servicio de clientes nuevos y consolidados a nivel internacional".

# Nueva plataforma Klubb de 28 m sobre 3,5 toneladas

**El fabricante francés de plataformas aéreas Klubb ha anunciado una nueva plataforma sobre camión telescópica de 28 metros sobre 3,5 toneladas: la PT 280.**

## LA NUEVA KLUBB PT 280 DE 28 M

Desarrollada conjuntamente por los equipos de ingeniería del grupo Klubb en Francia e Italia, la nueva PT 280 está montada sobre un chasis Mercedes Sprinter de 3,5 toneladas e incorpora una pluma de cinco secciones y una cesta montada sobre torreta. Ofrece una altura máxima de trabajo de 28 metros y una capacidad máxima de plataforma de 250 kg / dos operarios, mientras que el alcance máximo horizontal es de 17,5 metros con 80 kg en la cesta por la parte trasera, o de 13,4 metros por el lateral.

El alcance máximo se consigue por la parte trasera con 80 kg en la plataforma.

La unidad dispone de una interfaz de control con pantalla en color de 4,3 pulgadas, que proporciona información en tiempo real, junto con mandos totalmente proporcionales y funcionamiento multifunción simultáneo sin interferencias. Por el momento todavía no se ha publicado la especificación completa,

**La consola de control**

pero la plataforma hará su debut público en Apex en junio.

La producción está prevista para comenzar en octubre, y se espera que las primeras entregas arranquen a finales de año.

# IPAF le da la bienvenida a Fiontar Group como su primer miembro consultor internacional en salud y seguridad

**La Federación Internacional de Acceso Motorizado (IPAF) se complace en darle la bienvenida a Fiontar Group como nuevo miembro en Irlanda, lo que supone la incorporación de la primera consultora internacional especializada en salud y seguridad a la Federación.**

Fiontar Group es una consultora internacional de salud, seguridad, ambiente y calidad (HSEQ, por sus siglas en inglés) que presta servicios a contratistas y clientes en Irlanda, el Reino Unido y diversos mercados internacionales, con amplia experiencia en entornos de construcción complejos, incluidos los sectores de centros de datos y el farmacéutico, donde desempeña un papel fundamental en la promoción de altos estándares de seguridad, gestión de riesgos y cumplimiento normativo.

Al unirse a IPAF, Fiontar Group demuestra su compromiso con las mejores prácticas del sector y la promoción del uso seguro y eficaz de equipos de acceso motorizado, como plataformas elevadoras móviles de personal (PEMP/PTA), las plataformas de trabajo con mástil y los montacargas.

Damien O'Connor, director de IPAF en Irlanda, declaró:
*"Nos emociona darle la bienvenida a Fiontar Group como nuestro primer miembro consultor internacional en materia de salud y seguridad. Su experiencia en planes de seguridad, gestión de riesgos y entornos de construcción complejos aporta una valiosa perspectiva a la red de IPAF.*

*Como consultora que trabaja en grandes proyectos, su influencia desde la fase de planificación hasta la ejecución contribuirá a potenciar las prácticas recomendadas y a fomentar el uso seguro y eficaz de los equipos de acceso motorizados en todo el sector".*

IPAF espera trabajar estrechamente con Fiontar Group e interactuar con su equipo como parte de la red IPAF en Irlanda y Europa.

Karen Mulvey, directora de desarrollo comercial del Grupo Fiontar, añadió:
*"La incorporación a la IPAF supone un paso importante para el Grupo Fiontar, ya que seguimos apoyando a contratistas y clientes que trabajan en entornos de construcción complejos y de alto riesgo en Irlanda y en diversos mercados internacionales".*

*"Nuestro equipo se compromete a elevar los estándares en materia de salud, seguridad y gestión de riesgos, y la afiliación a la IPAF se ajusta perfectamente a ese enfoque, especialmente en lo que se refiere a la promoción de las prácticas recomendadas para el uso seguro y eficaz de los equipos de acceso elevador".*

*"Nos complace ser miembros y esperamos interactuar con la red de la IPAF, compartir conocimientos y seguir apoyando prácticas de trabajo más seguras en los sectores y regiones en las que prestamos servicio".*

Para obtener más información sobre los beneficios de ser miembro de IPAF, visite ***https://www.ipaf.org/join***

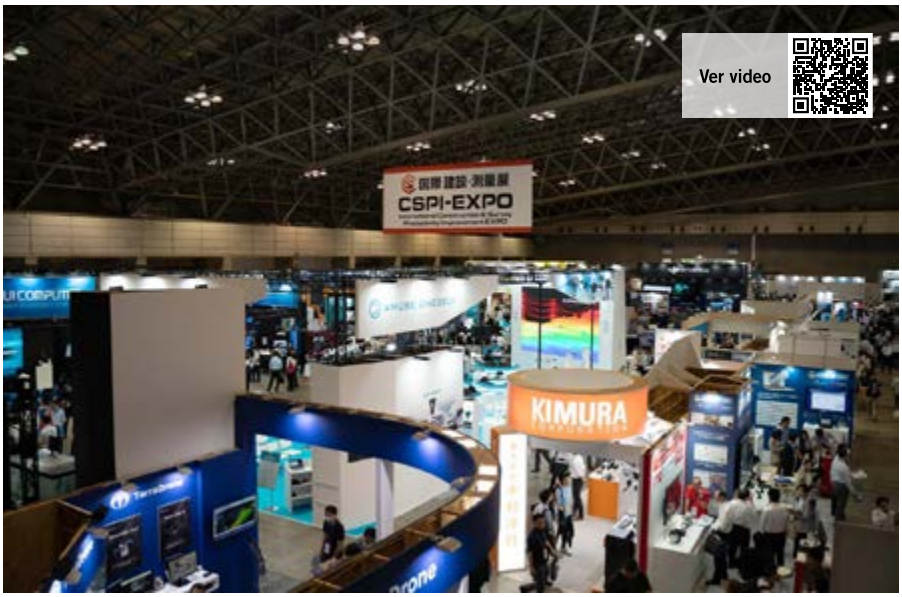
# CSPI-Expo 2026: La gran cita japonesa donde la construcción, la medición y la tecnología muestran hacia dónde va el sector

**CSPI-EXPO 2026, la International Construction & Survey Productivity Improvement EXPO, se celebrará del 17 al 20 de junio de 2026 en Makuhari Messe, en Chiba, uno de los grandes recintos feriales del país, a unos 30 minutos de Tokioy a cinco minutos a pie de la estación Kaihinmakuhari. La feria abrirá de 10:00 a 17:00, salvo el último día, 20 de junio, cuando cerrará a las 16:00. La organización prevé una edición especialmente ambiciosa, con 500 empresas, 3.600 stands, cerca de 60.000 m² y alrededor de 55.000 visitantes.**

Si alguien está interesado en acudir a la feria o exponer puede ponerse en contacto con nosotros en Movicarga a mi mail: macarena-garcia@movicarga.com y les mandamos toda la información.

No se trata de una feria más. CSPI-EXPO se ha consolidado como una de las principales plataformas japonesas para maquinaria de construcción, equipos pesados, accesorios, soluciones de medición, construction DX, i-Construction y servicios ligados a la mejora de la productividad. La propia organización la define como una de las mayores exposiciones del país para el encuentro entre profesionales de construcción y topografía que buscan negocio, información técnica y soluciones a problemas reales de obra. Además, la feria cuenta con el respaldo de organismos públicos de peso, entre ellos la Digital Agency, el Ministerio de Economía, Comercio e Industria (METI), el Ministerio de Tierra, Infraestructura, Transporte y Turismo (MLIT) y el Ministerio de Medio Ambiente de Japón.
El tamaño de la cita se entiende mejor si se compara con la edición anterior. En 2025, CSPI-EXPO reunió a 405 empresas, 2.765 stands y 47.000 m², con 50.576 visitantes profesionales y 57.362 visitantes en total al sumar la jornada del sábado abierta al público general. También registró 1.411 visitantes internacionales procedentes de 45 países, una cifra que confirma que no es solo una feria doméstica, sino un escaparate cada vez más visible para marcas, distribuidores, contratistas, empresas de alquiler, administraciones y proveedores tecnológicos de todo el mundo.

Uno de los grandes atractivos de CSPI-EXPO es precisamente su amplitud. El abanico de productos y servicios que admite incluye maquinaria de construcción, perforación, transporte, nivelación y mejora de suelos, maquinaria vial y de túnel, equipos de mantenimiento de carreteras, instrumentos de medición y pesaje, soluciones NETIS, tecnologías y métodos constructivos, plataformas aéreas, camiones y vehículos de transporte, materiales de seguridad, andamios, equipos temporales, generadores, soldadura, iluminación, equipos de hormigón, maquinaria medioambiental, comunicaciones, vídeo, software y aplicaciones para construcción, además de consultoría y recursos humanos.




Dicho de otro modo: la feria no solo cubre "hierro", sino también digitalización, seguridad, gestión de datos y servicios avanzados.
También es relevante mirar quiénes exponen, porque eso define el nivel real del evento. En el buscador oficial de expositores de 2026 ya figuran nombres como Komatsu / Smart Construction, Kobelco Construction Machinery, Hitachi Construction Machinery, Sumitomo Construction Machinery, Tadano, XCMG, Zoomlion Japan, Terra Drone, SKYJACK Asia-Pacific, Zhejiang Dingli Machinery y STEELWRIST junto a SVAB. La mezcla es significativa: hay fabricantes japoneses de primer nivel, grandes grupos internacionales, marcas de elevación, especialistas en topografía, empresas de drones y firmas muy orientadas a la automatización y a la conectividad en obra. Eso convierte a CSPI en una radiografía bastante fiel del mercado asiático más avanzado y, a la vez, en una puerta de entrada al ecosistema japonés. La lista oficial es dinámica y seguirá creciendo, por lo que estos nombres deben entenderse como una muestra representativa y no como un listado cerrado.

Para una empresa fabricante o distribuidora, exponer en CSPI-EXPO tiene una lógica muy clara. La propia organización subraya tres ventajas: posibilidad de promocionarse ante más de 50.000 profesionales, concentración de contactos comerciales en solo cuatro días y acceso a un tipo de conversación presencial que no se obtiene por vías no presenciales, especialmente para recoger reacciones, objeciones y necesidades del mercado. A eso se suma otro factor muy importante: la feria ha reforzado su apertura al tejido de pequeñas y medianas empresas. En su informe de 2025, la organización recuerda que aproximadamente el 80% de los sectores de construcción y topografía en Japón está compuesto por pymes, y precisamente por eso decidió potenciar el formato de cuatro días con sábado, para facilitar la asistencia de empresarios y responsables que pasan la semana en obra y no siempre pueden desplazarse entre semana.

Desde el punto de vista del visitante, acudir también tiene un valor muy concreto. CSPI no solo permite ver máquinas y equipos; permite comparar tecnologías en funcionamiento, asistir a seminarios especiales, conocer presentaciones técnicas de expositores y, además, acceder a programas CPD/CPDS, muy valorados en entornos profesionales japoneses. La feria se plantea como un espacio donde la visita no es solo comercial, sino también formativa: la organización mantiene un sistema de acreditación para quienes asistan a seminarios o cumplan los requisitos de visita técnica al recinto. Ese componente

refuerza el interés del certamen para ingenierías, contratistas, topógrafos, técnicos de obra, administraciones y centros de investigación.

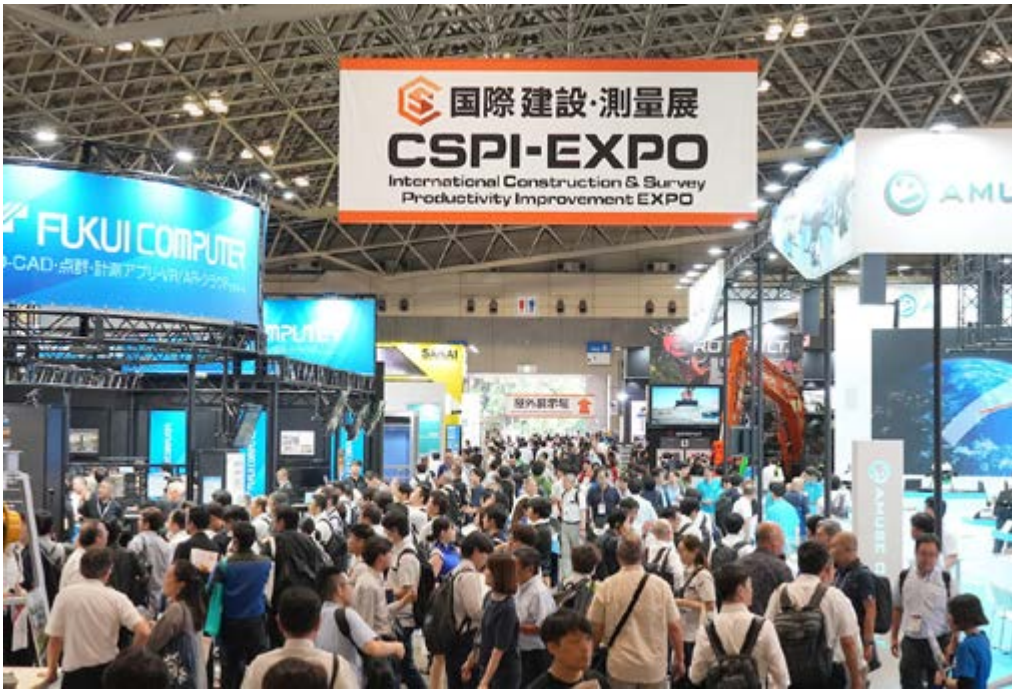
Además, el propio diseño del evento responde a un reto muy japonés: hacer visible que la construcción ya no es un sector atrasado, sino un campo cada vez más tecnológico. En el informe de 2025, la organización reconoce que todavía existe una percepción superficial de la construcción como un trabajo duro y anticuado, pero insiste en que la realidad actual va en la dirección contraria, con una integración creciente de tecnologías punteras en maquinaria y equipos de medición. Esa visión explica por qué la jornada del sábado se abrió también al público general: no solo para aumentar tráfico, sino para acercar el sector a futuros profesionales y corregir esa imagen desfasada. En 2025, esa apertura atrajo 6.786 visitantes generales.

Esa apuesta por la tecnología no es casual en Japón. El país se enfrenta a un problema estructural de envejecimiento de la mano de obra y descenso de nuevos trabajadores en construcción y transporte, algo que el propio White Paper del MLIT identifica como una prioridad urgente a medio y largo plazo. El ministerio ha ido más allá con su estrategia i-Construction 2.0, presentada en 2024, que fija como objetivo para 2040 una reducción de al menos el 30% de la necesidad de mano de obra en obra, equivalente a elevar la productividad 1,5 veces, apoyándose en tres pilares: automatización de la ejecución, automatización del intercambio de datos y automatización de la gestión de obra.

Por eso CSPI-EXPO encaja tan bien en el momento actual del mercado japonés. No es solo una feria comercial, sino un escaparate del modelo hacia el que quiere evolucionar el país. El programa de seminarios de 2026 ya incluye referencias explícitas a la convergencia entre GX y DX, a soluciones que combinan maquinaria descarbonizada, digitalización, i-Construction y operación remota, así como casos de mejora de seguridad y productividad mediante construcción remota. En paralelo, empresas como Komatsu describen un “lugar de trabajo del futuro” en el que una excavadora puede operar desde una oficina a cientos de kilómetros y cargar material en un dúmper autónomo, mientras herramientas basadas en IA ayudan a formular y optimizar planes de obra. En otras palabras: Japón está utilizando la tecnología no como elemento decorativo, sino como respuesta directa a sus problemas de productividad, seguridad, disponibilidad de personal y sostenibilidad.

Otro aspecto que da peso internacional a la feria es su red de cooperación exterior. El informe oficial vincula CSPI-EXPO con certámenes como CONEXPO-CON/AGG, World of Concrete, SaMoTer, CONEX Korea, KOMATEK y otras ferias de Asia y Europa, además de organizaciones como AEM, CECE, KOCEMA, UNACEA y ANMOPYC. Ese entramado convierte a CSPI no solo en un evento japonés de referencia, sino en un nodo de conexión entre mercados, asociaciones y fabricantes de distintos continentes. Para empresas que quieran entrar en Japón o reforzar su presencia en Asia, la feria tiene valor como plataforma de posicionamiento, alianzas y lectura de tendencias.

En definitiva, CSPI-EXPO 2026 se presenta como una feria grande en cifras, pero sobre todo grande en significado. Reúne maquinaria, topografía, digitalización, automatización, drones, software, seguridad y sostenibilidad en un mismo recinto; convoca a fabricantes y visitantes de Japón y del exterior; y se alinea con una transformación profunda de la construcción japonesa, impulsada por la falta de mano de obra, la necesidad de eficiencia y la presión por descarbonizar y digitalizar las obras. Para exponer, es una oportunidad clara de negocio y visibilidad. Para asistir, es una oportunidad de entender antes que otros hacia dónde se mueve el sector. Y para observar Japón, es una prueba de que allí la innovación en construcción ya no es una promesa: es una política industrial y una necesidad de mercado



# Premios ESTA 2026 - Ganadores y finalistas

**La cena de los Premios ESTA 2026 se celebró en los Países Bajos el 16 de abril en el hotel de cinco estrellas Grand Hotel Huis ter Duin, en Noordwijk aan Zee.**

En lo que fue considerado uno de los concursos más competitivos de la historia de estos premios, los finalistas procedieron de 23 empresas diferentes y de ocho países.

Los detalles de las empresas y proyectos ganadores, por categoría, son los siguientes:

## 1. TÉCNICAS COMBINADAS

**GANADOR**
WAGENBORG NEDLIFT
Wagenborg instaló con éxito un puente de arco de acero de 130 metros de longitud y 1.600 toneladas sobre el concurrido río Weser, en Stolzenau, Alemania. Esto se logró mediante una combinación de transportadores modulares autopropulsados (SPMT), pontonas, sistemas de elevación y deslizamiento, así como equipos auxiliares. Toda la operación se completó en un plazo ajustado, minimizando así el periodo de cierre para la navegación comercial.

**FINALISTAS**
Hareket
Mammoet
Sarens

## 2. TRANSPORTE ESPECIAL CON MASA TOTAL < 120 T

**GANADOR**
OL-TRANS
En cooperación con Liburnia Poland, OL-TRANS completó el transporte de 15 palas de aerogenerador, cada una de 77 metros de longitud, en cinco convoyes desde el puerto de Gdansk hasta Ucrania. Esta operación de 1.150 km requirió una planificación meticulosa y una ejecución precisa, así como coordinación en condiciones de riesgo elevado debido al conflicto en curso en Ucrania.

**FINALISTAS**
Collett & Sons
Friderici Spécial
Yilnak

## 3. GRÚAS TELESCÓPICAS CON CAPACIDAD DE ELEVACIÓN > 120 T

**GANADOR**
AUTOVICTOR
En Bagnolo di Po, Rovigo, Italia, Autovictor instaló el nuevo puente Calà del Moro izando dos vigas prefabricadas de acero de 59 metros y 115 toneladas cada una. Los principales retos de este proyecto incluyeron una elevación en tándem sobre una vía fluvial, un espacio de trabajo restringido y la coordinación precisa de grúas y SPMT para garantizar la colocación segura de las secciones del puente.

**FINALISTAS**
Aertssen Lifting
BMS
Mammoet

## 4. SEGURIDAD

**GANADOR**
LIEBHERR-WERK EHINGEN
Resumen breve
Liebherr ha diseñado el sistema de suspensión del plumín telescópico con tirantes en Y de la grúa móvil LTM 1400-6.1 para aumentar de forma significativa la seguridad durante el montaje. La reducción del número de pasos de montaje implica menos trabajos en altura. La simplificación del montaje también garantiza la seguridad del personal operario.

**FINALISTAS**
Hareket
Yilnak

## 5. INNOVACIÓN

**GANADOR**
SARENS
La SGC-170 de Sarens es la mayor grúa de anillo totalmente eléctrica del mundo. Puede elevar hasta 3.200 toneladas, con alturas bajo gancho superiores a 200 metros. Su sistema de propulsión de cero emisiones, su sistema de recuperación de energía, su diseño modular y su capacidad de reubicación rápida reducen el consumo energético, los tiempos de inactividad y el impacto a lo largo del ciclo de vida, marcando un nuevo estándar para la elevación ultrapesada en los grandes proyectos modernos.

**FINALISTAS**
Fagioli
Manitowoc Cranes
Nooteboom Trailers

## 6. TRANSPORTE ESPECIAL CON MASA TOTAL > 120 T

**GANADOR**
WAGENBORG NEDLIFT
Wagenborg transportó con éxito seis transformadores, cada uno con un peso aproximado de 312 toneladas, hasta la nueva subestación de TenneT en Ter Apelkanaal, en los Países Bajos, mediante una combinación de intensa ingeniería y preparación, prestando al mismo tiempo especial atención a las personas y al entorno local. El resultado fue una excelente ejecución, con la satisfacción de todas las partes implicadas.

**FINALISTAS**
Collett & Sons
DB-PRO
MTD Skuratowicz

## 7. GRÚAS TELESCÓPICAS CON CAPACIDAD DE ELEVACIÓN < 120 T

**GANADOR**
MAMMOET
La modernización de grandes equipos en una refinería de Amberes, Bélgica, requería retirar e instalar módulos en una zona de proceso muy congestionada y obstaculizada por estructuras más recientes. Mammoet afrontó este reto utilizando modelado Move3D para crear

una réplica virtual del emplazamiento, lo que permitió una planificación precisa de la elevación, un acceso seguro y una ejecución eficiente dentro de unas limitaciones espaciales muy exigentes.

**FINALISTAS**
BKV
Friderici Spécial
SENN AG

## 8. GRÚAS DE CELOSÍA

**GANADOR**
MAMMOET
Como parte de las actividades de mantenimiento en la refinería Fawley de ExxonMobil, en el Reino Unido, Mammoet participó en la sustitución de la cabeza de un reactor en la unidad de craqueo catalítico fluido (FCC). La grúa FOCUS30 de la compañía sustituyó sin dificultad la antigua cabeza del reactor, de 356 toneladas, ocupando un espacio solo ligeramente superior al de un campo de fútbol 5.

**FINALISTAS**
Aertssen Lifting
Autovictor
Fratelli Paradiso

## 9. SPMT/SPT

**GANADOR**
FAGIOLI
En octubre de 2025, Fagioli transportó dos enormes bloques de buque para el buque SAMA: un bloque de proa de 4.662 toneladas y un bloque de popa de 5.825 toneladas, desde Porto Nogaro, Italia, hasta Rijeka, Croacia. Utilizando SPMT y la barcaza Arcalupa, los bloques fueron cargados, transportados por mar, descargados y alineados con precisión, permitiendo un ensamblaje final seguro y en plazo mediante una coordinación y planificación marítima eficaces.

**FINALISTAS**
Allelys
Sarens
Wagenborg Nedlift

## 10. FORMACIÓN

**GANADOR**
LIEBHERR-WERK EHINGEN
El “Game of Cranes” de Liebherr es una competición internacional e innovadora que motiva a operadores de grúas móviles de todo el mundo a desarrollar sus habilidades y competir con los mejores del sector. El proyecto combina retos prácticos y teóricos, fomenta el desarrollo del talento y pone un fuerte énfasis en la seguridad y la profesionalidad.

**FINALISTAS**
BMS
Spierings Mobile Cranes

# Maurizio Piantoni se convierte en socio mayoritario de Delta Crane: un nuevo paso estratégico en la elevación industrial

**Maurizio Piantoni, CEO de BGLift, ha adquirido a título personal la participación mayoritaria en Delta Crane, empresa activa en el sector de la elevación industrial. La estructura societaria de la compañía está compuesta por tres socios: además de Piantoni, en calidad de socio mayoritario, figuran también Roberto Della Latta y Rosario Colombini.**

La operación marca el inicio de una estrategia de expansión y diversificación destinada a reforzar la presencia en segmentos complementarios a los actualmente cubiertos. La entrada en Delta Crane nace de la voluntad de ampliar el ámbito de actuación en el sector de la elevación, integrando nuevas soluciones y competencias capaces de responder a necesidades operativas cada vez más específicas y de consolidar una presencia más estructurada en este ámbito, contribuyendo a completar la oferta y a reforzar la competitividad global.

Tal y como subraya el propio Maurizio Piantoni, se trata de «una evolución natural del camino emprendido en los últimos años», una decisión que nace de una visión clara: ampliar la presencia en el sector de la elevación abarcando ámbitos complementarios y de alto contenido técnico. La operación, realizada a título personal, se enmarca sin embargo en un plan más amplio orientado al crecimiento y la diversificación. «El mercado exige soluciones cada vez más específicas, eficientes e integradas», explica Piantoni, «y por ello estamos trabajando en el desarrollo de una gama de productos capaz de cubrir de forma eficaz múltiples segmentos».

La entrada en Delta Crane representa, por tanto, un primer paso concreto dentro de una estrategia destinada a evolucionar con el tiempo. «Estamos construyendo un proyecto industrial sólido que no se detendrá con esta operación», continúa Piantoni, «sino que podrá incluir nuevas realidades y desarrollos adicionales, con el objetivo de crear valor a través de competencias, tecnología y visión».

Paralelamente, continúa el compromiso con el desarrollo de soluciones innovadoras, con un enfoque constante en la investigación, el diseño y el rendimiento. «Queremos seguir aportando nuestro enfoque de innovación al sector», concluye Piantoni, «basado en la investigación continua, la atención al rendimiento y la capacidad de anticiparse a las necesidades del mercado. Estamos solo al inicio de un camino que busca reforzar de manera significativa nuestra presencia en el mundo de la elevación industrial».

# Zoomlion presenta robot OPS, su nuevo sistema operativo para robótica e inteligencia artificial industrial

**La compañía china ha mostrado en Hannover Messe 2026 una plataforma de inteligencia encarnada capaz de coordinar robots humanoides, robots industriales, maquinaria de construcción y aplicaciones de conducción autónoma.**

Zoomlion ha presentado en Hannover Messe 2026 su nuevo sistema operativo unificado Robot OPS, una plataforma desarrollada para impulsar la aplicación de la inteligencia artificial en entornos industriales, robótica y maquinaria de construcción.

La compañía china ha mostrado esta solución durante la feria celebrada en Hannover, Alemania, del 20 al 24 de abril de 2026, uno de los principales escaparates internacionales de tecnología industrial, automatización, robótica e inteligencia artificial aplicada a la industria.

Con Robot Ops, Zoomlion busca dar un paso más en la integración entre maquinaria, software, datos e inteligencia artificial. La compañía define esta plataforma como un sistema de "inteligencia encarnada", es decir, una tecnología pensada para que robots y máquinas puedan comprender instrucciones, aprender tareas, coordinarse entre sí y mejorar progresivamente su rendimiento en escenarios reales de trabajo.

## UNA PLATAFORMA PARA CONECTAR MÁQUINAS, ROBOTS Y TAREAS

Robot Ops ha sido desarrollado por ZValley Technology, filial tecnológica de Zoomlion, y se ha presentado como una plataforma profesional para la era del llamado Software 3.0. Su arquitectura se basa en la integración de tres elementos: datos, software y agentes inteligentes, con el objetivo de crear un entorno común para el desarrollo, entrenamiento, simulación, despliegue y mantenimiento de aplicaciones robóticas e industriales.

El sistema está compuesto por cuatro módulos principales: herramientas básicas, aprendizaje por imitación, aprendizaje por refuerzo y coordinación de tareas. Esta estructura permite gestionar todo el ciclo de vida de una aplicación de inteligencia artificial aplicada a máquinas: desde la recopilación de datos y el entrenamiento de modelos hasta la validación mediante simulación, el despliegue en campo y el mantenimiento posterior.

La compañía asegura que Robot Ops permite mejorar la eficiencia de los ciclos de desarrollo e iteración en más de un 50%, reduciendo barreras técnicas y facilitando una implantación más estandarizada de la inteligencia artificial en entornos industriales.

## APLICACIÓN EN MAQUINARIA DE CONSTRUCCIÓN

Uno de los aspectos más relevantes para el sector es que Robot Ops no está pensado únicamente para robots humanoides o robots industriales, sino también para maquinaria de construcción, aplicaciones de conducción autónoma y equipos capaces de operar de forma coordinada.

Según Zoomlion, la plataforma puede adaptarse a distintos escenarios, desde robots humanoides hasta maquinaria de obra, robots móviles, equipos industriales y sistemas autónomos. Esto abre la puerta a una evolución importante dentro del sector de la maquinaria, donde la automatización, la telemática, la asistencia inteligente al operador y la operación autónoma van ganando peso de forma progresiva.

La idea de contar con un sistema operativo común permitiría que diferentes máquinas pudieran interpretar instrucciones, aprender nuevas tareas, coordinar operaciones y trabajar juntas bajo una misma lógica de control. En el caso de la construcción, esto podría tener aplicaciones futuras en logística de obra, movimientos repetitivos, inspección, manipulación de materiales, mantenimiento predictivo y operaciones en entornos peligrosos o de difícil acceso.

## DEMOSTRACIONES CON ROBOTS HUMANOIDES Y LOGÍSTICA INTELIGENTE

Durante Hannover Messe, Zoomlion realizó demostraciones en directo en las que Robot Ops coordinó distintos robots en escenarios industriales. En una de ellas, un robot humanoide con ruedas y un robot móvil logístico trabajaron juntos en una tarea de clasificación logística, mostrando cómo la plataforma puede conectar algoritmos, planificación de tareas y ejecución física en un mismo entorno.

La compañía también presentó su robot humanoide Z01, capaz de realizar tareas como inspecciones de fábrica y recuento de materiales, además de demostraciones dinámicas de movimiento. En el stand conjunto de Zoomlion con Amazon Web Services, la compañía mostró una solución integrada que combina inteligencia artificial, robots humanoides, software industrial y plataformas de internet industrial aplicadas a escenarios reales de fabricación.

Estas demostraciones reflejan la intención de Zoomlion de situar la inteligencia artificial no solo como una herramienta de análisis o gestión, sino como una tecnología directamente vinculada al funcionamiento físico de máquinas, robots y procesos industriales.

## INTELIGENCIA ARTIFICIAL PARA LA FABRICACIÓN INTELIGENTE

Además de Robot Ops, Zoomlion aprovechó Hannover Messe para mostrar sus avances en fabricación inteligente y soluciones industriales basadas en IA. La compañía presentó el caso de Zoomlion Smart Industrial City, su complejo de fabricación inteligente, donde integra tecnologías como planificación inteligente de la producción, inteligencia artificial industrial, gemelos digitales y logística inteligente de extremo a extremo.

Según la información presentada por la empresa, este entorno de fabricación permite alcanzar ritmos de producción muy elevados, como un excavador cada seis minutos, una plataforma de tijera cada 7,5 minutos, una grúa sobre camión cada 17 minutos y una bomba de hormigón cada 27 minutos.

Con esta presentación, Zoomlion ha querido reforzar su posicionamiento como fabricante de maquinaria de construcción, pero también como compañía tecnológica capaz de desarrollar sistemas propios de software, inteligencia artificial y robótica aplicada.

## UN PASO HACIA LA MAQUINARIA INTELIGENTE

La presentación de Robot Ops llega en un momento en el que la industria de la construcción y la elevación avanza hacia equipos cada vez más conectados, automatizados y capaces de operar con mayor autonomía. Para los fabricantes de maquinaria, el reto ya no está únicamente en desarrollar equipos más potentes o eficientes, sino también en integrar software, datos, sensores, inteligencia artificial y capacidades de aprendizaje.

En este contexto, Robot Ops representa una apuesta estratégica de Zoomlion por crear una base común que pueda aplicarse a diferentes sectores y tipos de máquinas. La plataforma busca resolver algunos de los principales retos actuales de la inteligencia artificial aplicada a la robótica: las altas barreras de desarrollo, la dificultad para trasladar soluciones de un escenario a otro, los problemas de gestión de datos y la falta de herramientas integradas para controlar todo el ciclo de vida de las aplicaciones.

Para el sector de la maquinaria de construcción, esta tecnología apunta hacia una nueva etapa en la que los equipos podrán ser no solo más conectados, sino también más inteligentes, colaborativos y adaptables. Aunque todavía queda recorrido para ver estas soluciones plenamente implantadas en obra, Zoomlion ha dejado claro en Hannover que la inteligencia artificial industrial será uno de los pilares de su evolución tecnológica en los próximos años.

# Grove de 80 t para Koltho Elevación

**La empresa española de alquiler Koltho Elevación ha recibido una grúa todoterreno Grove GMK4080L de 80 toneladas.**

## LA NUEVA GRÚA LLEGA PARA REFORZAR SU FLOTA

La GMK4080L incorpora una pluma principal de 60 metros y siete secciones, con una extensión abatible biarticulada opcional de entre 8,7 y 15 metros, con hasta 40 grados de inclinación, lo que permite alcanzar una altura máxima en punta de 78 metros. Puede transportar hasta 13,3 toneladas de su contrapeso de 19,1 toneladas dentro de los límites de 12 toneladas por eje, o trabajar con cargas por eje de 10 toneladas con 5,2 toneladas de contrapeso. La grúa se utilizará principalmente para el montaje de grúas torre y proyectos industriales.

**De izq. a dcha.: Alejandro y José García, de Koltho Elevación con Ángel Sánchez de Manitowoc**

El director general de Koltho Elevación, Rafael García, señaló: “Nuestra decisión de comprar la Grove GMK4080L se basa en la confianza que mantenemos desde hace años en Grove y en el soporte al cliente que seguimos recibiendo del equipo local de Manitowoc. Cuando realizamos un análisis detallado de las capacidades de la GMK4080L, quedó claro que era la mejor opción para nuestro trabajo.”

Con sede en la ciudad portuaria de Cartagena, en la región de Murcia, Koltho Elevación es la división de grúas móviles de la empresa de alquiler de grúas torre Rafha Grúas Torre, que opera una flota de alrededor de 60 grúas. Ambas compañías fueron fundadas por Rafael García, que prevé ceder el liderazgo a sus dos hijos, Alejandro y José.

# ImplaQR, Gestión de documentación de maquinaria con códigos QR en la nube de Implaser

**ImplaQR es una plataforma visual basada en la nube desarrollada por IMPLASER que permite a las empresas centralizar toda la documentación técnica de una máquina mediante la generación de un único código QR. Esta solución digital facilita el cumplimiento la normativa europea de maquinaria, permitiendo la actualización de manuales y certificados en tiempo real sin necesidad de sustituir la etiqueta física.**

## ¿Qué problema resuelve ImplaQR en la industria?

Las empresas fabricantes y distribuidoras de maquinaria se enfrentan al reto de proporcionar instrucciones, declaraciones de conformidad de la UE y documentación técnica de forma accesible.

La documentación asociada a cada máquina es extensa y acceder a ella requería grandes cantidades de papel impreso o el envío de archivos pesados. Así, esta documentación no puede estar disponible a tiempo en el caso de que se requiera una consulta inmediata. ImplaQR digitaliza este proceso, permitiendo que cualquier operario o cliente acceda a la documentación escaneando una etiqueta adherida a la máquina con su teléfono móvil.

## Características y funcionalidades principales de ImplaQR

El software de ImplaQR está diseñado para integrarse fácilmente en la gestión diaria de las empresas industriales:

- Gestión en la nube y actualización en tiempo real: los archivos pueden añadirse, modificarse o borrarse desde la plataforma en cualquier momento sin alterar el código QR impreso.
- Dos niveles de acceso, público y privado: permite configurar un área pública visible con cualquier móvil y un área privada, protegida con contraseña, para restringir el acceso a datos sensibles o privados.
- Trazabilidad de uso: incluye un contador de visualizaciones para analizar el uso de los códigos por parte de los clientes.
- Personalización e integración: permite personalizar el diseño del código QR añadiendo el logotipo de la empresa e integrar la imagen del código en albaranes y contratos.

## Beneficios clave de ImplaQR para las empresas

La implementación de ImplaQR aporta cuatro ventajas estratégicas fundamentales:

1. **Eficiencia y organización:** Toda la documentación se agrupa en un único código, accesible desde cualquier lugar.
2. **Seguridad y PRL:** Garantiza que los operarios tengan acceso inmediato a los manuales, información de riesgos e inspecciones (ITV), mejorando la Prevención de Riesgos Laborales.
3. **Sostenibilidad:** Reduce drásticamente el uso de papel impreso.
4. **Valor Digital:** Moderniza el producto, aportando valor tecnológico añadido a la maquinaria entregada al cliente final.

## ¿Quién desarrolla ImplaQR?

ImplaQR es una solución desarrollada por IMPLASER, empresa que destaca por ser la primera PYME en España certificada en I+D+i por AENOR. La empresa ofrece un servicio integral que abarca desde el software de gestión hasta la fabricación de las pegatinas robustas para la maquinaria.

# IPAF alcanza un hito importante con 2000 miembros a nivel mundial

**La red de miembros de la IPAF abarca actualmente 83 países y reúne a fabricantes, empresas de alquiler, contratistas y proveedores de formación. Este auge destaca el creciente reconocimiento por parte del sector de la importancia de las normas de seguridad, la formación de los operadores y las prácticas recomendadas en el ámbito del acceso motorizado.**

Peter Douglas, director general y director ejecutivo de IPAF, declaró:
*"Alcanzar los 2000 miembros es motivo de orgullo para IPAF. En los últimos años, hemos ampliado nuestros programas de formación, servicios digitales y campañas de seguridad, con el fin de ayudar a nuestros miembros a reducir los accidentes laborales y mejorar la eficiencia operativa. Como parte de nuestro compromiso con una comunidad verdaderamente global, también estamos aumentando la disponibilidad de nuestros materiales en más idiomas, con el fin de garantizar que podamos llegar a nuestros miembros y prestarles apoyo estén donde estén.*

*Me gustaría agradecer a todos y cada uno de los miembros por ser parte de la familia IPAF y por contribuir a que los trabajos en altura sean más seguros".*

Con vistas al futuro, IPAF seguirá ampliando su presencia mundial, mejorará los servicios que presta a sus miembros e impulsará la innovación en materia de seguridad y formación. La organización también promueve la adopción digital completa del carné de licencia de acceso motorizado (PAL) a través de la aplicación ePAL, al tiempo que prosigue su labor con los miembros para elevar los estándares y fomentar y facilitar el uso seguro y eficaz de los equipos de acceso motorizado en todo el mundo.

Un aspecto fundamental de esta iniciativa es mantener la dinámica de la campaña «Comparte tu historia», cuyo objetivo es reconocer la narración de historias como una herramienta eficaz para mejorar la seguridad, ya que anima a los miembros a informar de incidentes y cuasi accidentes, a compartir experiencias como oportunidades de aprendizaje y a reforzar el principio de que la seguridad es responsabilidad de todo el mundo.

Para obtener más información sobre el proceso de afiliación a IPAF, visite ***www.ipaf.org/join***

# Skyjack apoya a las obras con nuevos equipos eléctricos

**Las empresas de alquiler de todo el mundo están adoptando nuevas tecnologías totalmente eléctricas y recurren a Skyjack en busca de máquinas sencillas, fiables, con una excelente facilidad de mantenimiento y un sólido soporte al cliente.**

Cada vez hay más empresas de alquiler con ambiciosos objetivos medioambientales, mientras que los gobiernos nacionales y locales buscan impulsar sus políticas ecológicas a través de la inversión en infraestructuras. Esto hace que los contratistas, y por tanto las empresas de alquiler, apuesten cada vez más por este tipo de equipos.

Las máquinas eléctricas de Skyjack se alquilan fácilmente para dar respuesta a las diversas y cambiantes necesidades medioambientales de los sectores de la construcción, la fabricación, la tecnología y la energía, que están apoyándose en tecnologías verdes o contribuyendo a desarrollarlas. La popularidad de los equipos eléctricos de batería de Skyjack continúa creciendo a medida que más organizaciones demandan equipos de acceso silenciosos, compactos, maniobrables y con cero emisiones.

## NUEVAS PLATAFORMAS DE TIJERA ELÉCTRICAS PARA SUPERFICIES FIRMES

La gama de tijeras eléctricas E-Drive de Skyjack ofrece a los usuarios más eficiencia y control, mayor rentabilidad gracias a menores costes de mantenimiento, más valor residual y un mayor retorno de la inversión.

Su innovador sistema de tracción proporciona ciclos de trabajo excepcionales y controles totalmente proporcionales, ofreciendo una experiencia de conducción superior. Esto permite aumentar la productividad con una mejora de hasta el 20% en el tiempo de funcionamiento por carga.

E-Drive proporciona potencia, tracción y par constantes, con una capacidad de pendiente superior al 25%, lo que facilita la subida por rampas de carga y garantiza un excelente rendimiento general en obra. Los modelos E-Drive destacan por su gran maniobrabilidad, mientras que el diseño exclusivo del paquete de tijeras de Skyjack convierte a estas plataformas en una opción ideal para una amplia variedad de aplicaciones interiores y exteriores en construcción, mantenimiento e industria.

Skyjack ha lanzado recientemente dos nuevas plataformas de tijera eléctricas E-Drive para superficies firmes. La nueva SJ3232 E representa el último modelo dentro de la gama de tijeras slab de Skyjack. Apta para uso interior y exterior, cuenta con una anchura estrecha, una longitud de máquina de solo 2,33 m, una capacidad de 249 kg y un peso reducido de 2.654 kg. Todo ello convierte a la SJ3232 E en una opción ideal cuando se necesita altura y rendimiento compacto.

Además, al no requerir estabilizadores, la SJ3232 E puede desplazarse a altura máxima, con una altura de plataforma de 9,63 m. Estas máquinas ofrecen una solución de alquiler limpia, silenciosa y sostenible, con cero emisiones, bajos costes operativos y mayor utilización.

Por su parte, la nueva SJ5545 E representa la plataforma de tijera con mayor altura de trabajo dentro de la gama slab de Skyjack. Incorpora características de diseño innovadoras, altas capacidades de plataforma y una solución de alquiler limpia, silenciosa y sostenible.

Con una altura de plataforma de 13,72 m y una capacidad de carga de 350 kg, este modelo E-Drive ofrece un control y una maniobrabilidad especialmente precisos. El diseño del paquete de tijeras de la SJ5545 E incorpora refuerzos cruzados totalmente soldados, que aumentan la rigidez y mejoran el confort del operador en altura.

Esta tijera puede desplazarse a altura máxima, cuenta con homologación para dos personas con viento hasta 6,7 m, y ofrece una de las áreas de trabajo más amplias de su categoría, con una plataforma robusta de acero y superficie antideslizante.

## NUEVAS PLATAFORMAS ARTICULADAS ELÉCTRICAS DE BATERÍA

Las empresas de alquiler y los principales contratistas pueden confiar en la productividad totalmente eléctrica y de cero emisiones de las nuevas SJ45 AJE+ y SJ60 AJE+. Skyjack ha diseñado estas nuevas plataformas articuladas eléctricas de batería para terrenos irregulares sin comprometer el rendimiento ni las prestaciones que habitualmente se encuentran en las máquinas diésel.

La gama cuenta con especificaciones, piezas, capacidades, alcances y dimensiones comunes entre las versiones totalmente eléctricas, híbridas-eléctricas y diésel. Esto permite a las empresas elegir la fuente de energía que prefieran dentro de una misma plataforma de máquina.

Estas plataformas ofrecen un rendimiento de conducción excepcional, manteniendo capacidades de hasta 454 kg. El sistema AXLDRIVE™, la capacidad de pendiente del 45% y unas prestaciones líderes en terrenos difíciles garantizan un rendimiento fiable incluso en condiciones exigentes.

Las tecnologías EASYDRIVE™, SKYRISER™ y SPEEDYREACH™ aportan mayor utilización y flexibilidad. Además, los sistemas de control fáciles de entender, las pantallas de diagnóstico digital, la ausencia de calibración mediante conexión y los puntos de servicio accesibles facilitan el mantenimiento. Las plataformas de brazo de Skyjack son reconocidas por su alta capacidad multifunción y fiabilidad.

## NUEVAS PLATAFORMAS ARTICULADAS COMPACTAS CERO EMISIONES

Las nuevas plataformas articuladas eléctricas de batería SJ45 AJN y SJ45 ARJN son equipos compactos, de cero emisiones y bajo nivel sonoro, diseñados para ofrecer un alto rendimiento tanto en interiores como en exteriores.

Estos modelos cuentan con una altura de plataforma de 13,69 m y una capacidad de 227 kg. La SJ45 AJN incorpora de serie un plumín de 1,4 m y una anchura estrecha de 1,5 m, ofreciendo una capacidad de acceso por encima de obstáculos líder en su clase, de 7,8 m.

Esta nueva plataforma slab proporciona una excelente maniobrabilidad y precisión en obra, permitiendo trabajar en espacios reducidos. Por su parte, la SJ45 ARJN es una de las pocas máquinas de su categoría que ofrece plumín rotativo, lo que permite movimiento horizontal para posicionar la plataforma con precisión y aumentar la productividad.

Estas máquinas estrechas pueden pasar por puertas dobles estándar, cuentan con una altura replegada reducida de 1,98 my un peso inferior a 7.258 kg, lo que facilita su transporte.

Skyjack prevé lanzar en 2026 nuevas máquinas innovadoras y fiables, que seguirán aprovechando las nuevas tecnologías verdes y ofreciendo un rendimiento sin concesiones.

# Suardiaz Group refuerza los tráficos Península-Canarias con la adquisición de Transporte Multimodal Canario (TMC)

**Como operador logístico internacional, SUARDIAZ ofrece soluciones integrales de transporte FCL y LCL, ágiles, seguras y a medida en todo el mundo. Con esta operación consolida su presencia en el transporte refrigerado y el sector de la alimentación, impulsando sinergias operativas.**

SUARDIAZ Group, operador logístico global y armador, ha anunciado la adquisición de Transporte Multimodal Canario (TMC), compañía especializada en el transporte de mercancía refrigerada entre la Península y Canarias, tanto en carga completa (FCL) como en carga consolidada (LCL).

Como operador logístico internacional, SUARDIAZ ofrece soluciones integrales de transporte FCL y LCL, ágiles, seguras y a medida en todo el mundo. Asimismo, la compañía dispone de una sólida especialización en el tráfico entre la Península y Canarias, donde opera como armador a través de una línea semanal que conecta Barcelona con Canarias. Esta capacidad se complementa con la gestión de otros modos de transporte y almacenes en el archipiélago, un enclave estratégico debido a sus singularidades aduaneras y fiscales.

Con esta operación, el Grupo refuerza sus tráficos entre la Península y Canarias, consolida su posicionamiento en el transporte refrigerado y amplía su especialización en el sector de la alimentación, incorporando además una cartera de clientes vinculados a las principales cadenas de distribución. Asimismo, la integración de TMC permitirá generar importantes sinergias con otras áreas del Grupo, fortaleciendo su propuesta de valor como operador logístico integral.

“La adquisición de TMC representa un paso estratégico para SUARDIAZ Group. Nos permite fortalecer nuestros tráficos entre la Península y Canarias e incorporar nuevas capacidades en transporte refrigerado, ampliando así nuestra presencia en el sector de la alimentación. Reforzamos nuestra consolidada presencia como Grupo de referencia

en las conexiones marítimas entre Península y Canarias”, afirma Juan Riva, CEO de SUARDIAZ Group.

Este hito confirma el compromiso de SUARDIAZ Group con la diversificación de sus servicios y la atención integral a sus clientes en toda la cadena logística.

# Multitel apoya a Bettarini en la restauración del puente FI-PI-LI

**Las plataformas MJ 775 y MJ 520 desempeñaron un papel clave en la realineación del puente de Navicelli, ya reabierto al tráfico y a la navegación.**

El puente móvil sobre el canal de Navicelli, conectado con la autopista FI-PI-LI, vuelve a estar plenamente operativo tras un complejo proyecto de restauración llevado a cabo después de una avería que comprometió su funcionamiento el pasado mes de marzo.

Con la finalización de los últimos trabajos y las pruebas del sistema de elevación, el puente ha sido reabierto al tráfico rodado —incluidos vehículos pesados— y a la navegación en el canal inferior, recuperando así una infraestructura estratégica tanto para las conexiones viarias como para la actividad portuaria de la zona.

En este contexto, marcado por una elevada complejidad técnica y unos plazos extremadamente ajustados, las plataformas aéreas de Multitel desempeñaron un papel crucial en apoyo de las operaciones coordinadas por Bettarini Autogru, de Livorno.

## UNA OPERACIÓN DE ALTA PRECISIÓN

El plan operativo incluyó una primera fase de aseguramiento y estabilización del tablero del puente, seguida de la realineación controlada del vano mediante movimientos milimétricos realizados con el apoyo de tres grúas móviles —una de 700 toneladas y dos de 250 toneladas— y coordinados por técnicos especializados.

Las operaciones, realizadas de forma continua durante el día y la noche, permitieron devolver la estructura a su posición correcta, haciendo posible la reapertura de la carretera al tráfico ligero, hasta 3,5 toneladas.

Aproximadamente dos semanas después de la primera intervención, la sociedad gestora de la S.G.C. FI-PI-LI, en colaboración con Bettarini Autogru, planificó y llevó a cabo el desmontaje y la colocación en el suelo de todo el tablero del puente, de más de 200 toneladas de peso, para permitir la reparación completa de las bisagras de apertura del puente móvil, utilizando cuatro grúas móviles.

La fase final consistió en el izado y reposicionamiento definitivo del tablero, seguido de los trabajos de asfaltado y de las pruebas del nuevo sistema de elevación, más ligero que la configuración anterior.

La contribución de las plataformas Multitel
Durante todas las fases de la intervención, las plataformas Multitel MJ 775 y MJ 520 trabajaron en estrecha coordinación con las grúas utilizadas para elevar el tablero del puente.

Ambas máquinas se emplearon en las operaciones de eslingado —conectando el puente a los ganchos de las grúas— y en la supervisión de las maniobras desde altura, permitiendo a los operarios trabajar con precisión cerca de los puntos de elevación y garantizando una visión completa de las operaciones.

Su gran alcance y estabilidad en altura hicieron posible llegar a todas las zonas críticas de la estructura, mientras que la suavidad de sus movimientos permitió realizar ajustes muy precisos, esenciales en una operación en la que el más mínimo desalineamiento podía comprometer el resultado.

La intervención se estructuró en tres fases principales. En primer lugar, el tablero fue elevado y reposicionado para permitir una reapertura parcial al tráfico ligero. Posteriormente, entre el 28 y el 29 de marzo, Bettarini gestionó el desmontaje de la sección móvil del puente y su colocación en el suelo, como preparación para la sustitución de las bisagras de apoyo. Finalmente, los días 18 y 19 de abril se llevó a cabo la fase definitiva, con el reposicionamiento final del vano.

"Cada intervención de este tipo es un pequeño milagro de ingeniería y colaboración", comenta Fabrizio Bettarini, quien supervisó directamente las operaciones y manejó la MJ 775. "No se trata solo de la potencia de las grúas, sino de experiencia, coordinación y precisión. Las plataformas nos permitieron trabajar en altura con el control necesario para gestionar cada fase de forma segura".

## UN SISTEMA INTEGRADO PARA OPERACIONES COMPLEJAS

La restauración del puente de Navicelli pone de manifiesto cómo, en las operaciones sobre infraestructuras críticas, el trabajo en altura es un componente integrado y estratégico.
La interacción entre plataformas aéreas y otros equipos de elevación permite gestionar operaciones complejas con un alto nivel de control y seguridad, contribuyendo de forma decisiva al éxito del proyecto.

El resultado alcanzado confirma el valor de la colaboración entre Bettarini Group y Multitel, dos empresas italianas unidas por un enfoque común en la calidad, la seguridad y la gestión de operaciones de alta complejidad.

En escenarios donde la precisión, la coordinación y la fiabilidad son esenciales, la integración de capacidades y tecnologías se consolida como un factor clave para afrontar con éxito los retos más exigentes del sector de las infraestructuras.

# Aguado en WindEurope 2026: Un Éxito Rotundo en Madrid

**La participación de Transportes y Grúas Aguado en la feria WindEurope 2026 celebrada en Madrid ha sido un éxito rotundo. La empresa ha tenido la oportunidad de compartir tres días llenos de emociones y momentos significativos con clientes, proveedores, colaboradores y amigos de la industria de la energía eólica.**

## UN ENCUENTRO DE OPORTUNIDADES Y COLABORACIÓN

Durante el evento, Aguado tuvo el privilegio de recibir a numerosos visitantes en su stand, creando un espacio de diálogo y colaboración. Las jornadas estuvieron marcadas por enriquecedoras conversaciones, intercambios de ideas y la posibilidad de explorar nuevas oportunidades para continuar impulsando proyectos en conjunto. Fue una excelente ocasión para fortalecer lazos con actores clave del sector eólico y reafirmar el compromiso de la empresa con la innovación y el crecimiento de la industria.

## UN ENCUENTRO ESPECIAL CON EL EQUIPO DE MADRID

Uno de los momentos más especiales para Aguado fue la visita de sus compañeros y compañeras de la oficina en Madrid. Para muchos de ellos, fue una oportunidad única para acercarse más a la industria eólica, comprendiendo de primera mano las dinámicas de este apasionante y prometedor sector. Este tipo de experiencias refuerza la conexión entre todos los miembros del equipo y genera un sentimiento de pertenencia y orgullo por formar parte de una industria que sigue evolucionando.

## EL ESPÍRITU DE LA FERIA: DIVERSIÓN, BUEN AMBIENTE Y BUEN JAMÓN

Además de las intensas jornadas de trabajo y networking, Aguado también aprovechó la ocasión para disfrutar de la feria en su totalidad. El stand de la empresa destacó por su excelente maqueta, un detalle que atrajo la atención de muchos visitantes. No faltó el toque gastronómico, con un buen jamón que acompañó las conversaciones y añadió un aire de camaradería al evento. El ambiente fue inmejorable, creando el escenario perfecto para compartir, aprender y celebrar el continuo crecimiento del sector eólico.

## MIRANDO HACIA EL FUTURO

Con la feria concluida, Aguado regresa a la oficina con muchas ideas y proyectos en mente. Las interacciones vividas durante estos días servirán como motor para seguir trabajando en las oportunidades discutidas con los visitantes del stand. El equipo de Aguado continúa comprometido con el desarrollo y la implementación de soluciones que contribuyan al avance de la energía renovable, un sector que es clave para la transición energética global.

## AGRADECIMIENTO A TODOS LOS PARTICIPANTES

Finalmente, Aguado quiere expresar su sincero agradecimiento a todos los que pasaron por su stand y a quienes hicieron posible estos tres días tan productivos y emocionantes. La empresa se despide de WindEurope 2026 con la satisfacción de haber vivido una experiencia enriquecedora y con la mirada puesta en el futuro, trabajando junto a sus socios y clientes para seguir avanzando en el impulso de la energía eólica

# Maxber Group impulsa su Departamento de Soluciones Avanzadas con un acuerdo de colaboración con Zanet

**Ambas compañías combinan experiencia operativa y tecnología para optimizar procesos y mejorar la eficiencia en entornos industriales.**

Maxber Group, con más de 20 años de experiencia en el sector de la maquinaria de elevación y manutención en España, ha firmado un acuerdo de colaboración con ZANET, startup tecnológica especializada en inteligencia artificial aplicada al mantenimiento industrial.

Este acuerdo se enmarca en la evolución de Maxber, que continúa ampliando su propuesta de valor más allá de la maquinaria, incorporando nuevas capacidades orientadas a la automatización de procesos industriales y la optimización operativa.

En un contexto marcado por la creciente complejidad técnica, la presión sobre la productividad y la escasez de talento cualificado, las compañías industriales demandan herramientas que les permitan optimizar sus operaciones y mejorar la toma de decisiones. En este sentido, la colaboración entre ambas compañías se orienta a aportar soluciones reales a estos retos, combinando el conocimiento de campo de Maxber con las capacidades tecnológicas de ZANET.

## UNA COLABORACIÓN ORIENTADA A LA EFICIENCIA OPERATIVA

ZANET ha desarrollado una plataforma de inteligencia artificial orientada a mejorar la gestión del mantenimiento industrial, estructurando el conocimiento técnico y facilitando la gestión de las operaciones en tiempo real.

Esta tecnología permite a los equipos técnicos resolver incidencias con mayor rapidez, reducir tiempos de parada y mejorar la eficiencia operativa, al tiempo que convierte cada intervención en una fuente de conocimiento que evoluciona y se optimiza con el uso.

Este enfoque se alinea con la visión de Maxber de acompañar a sus clientes en la mejora continua de sus procesos, aportando soluciones que van más allá del suministro de equipos.

“Nuestro objetivo es seguir evolucionando como compañía y acompañar a nuestros clientes en la optimización de sus procesos. Este acuerdo nos permite incorporar nuevas capacidades dentro de nuestra área de automatización y seguir aportando valor real a nuestros clientes”, señala Bernardo Gómez, CEO de Maxber Group.

“Lo diferencial de este acuerdo no es la tecnología por sí sola, sino lo que somos capaces de construir juntos combinando experiencia industrial y capacidad tecnológica”, destaca Vanessa Gracia de Oliveira, cofundadora de ZANET.

## INNOVACIÓN APLICADA AL ENTORNO INDUSTRIAL

Con este acuerdo, Maxber refuerza su posición como una compañía innovadora en el sector industrial, apostando por la integración de tecnologías que aporten un valor real a sus clientes. Su Departamento de Soluciones Avanzadas se consolida como un eje estratégico clave, impulsando la eficiencia, la digitalización y la mejora continua dentro de la compañía.

Bernardo Gómez, CEO de Maxber Group, afirma: “Estamos comprometidos con la innovación y la tecnología que aporten soluciones reales a nuestros clientes, convirtiéndonos en un socio clave para su crecimiento y optimización.”

Por su parte, ZANET continúa avanzando en su objetivo de transformar el sector con inteligencia artificial, convirtiendo la tecnología en una ventaja competitiva para las organizaciones.

# ToolQuick inaugura su punto de venta número 30 en Cartagena y consolida su expansión en el sureste junto a Kiloutou

**ToolQuick continúa su expansión nacional con la apertura de una nueva tienda en Cartagena (Murcia), alcanzando así un total de 30 puntos de alquiler. Ubicada en la Avda. Bruselas, 98, esta nueva delegación refuerza la presencia de la compañía en la Región de Murcia y consolida su compromiso con ofrecer soluciones de alquiler de maquinaria de calidad, cercanas y eficientes.**

La compañía aterriza en la zona con la gama más completa y especializada del mercado, adaptada a las necesidades reales de obra, reforma, mantenimiento e industria. Además, mantiene su apuesta constante por la incorporación de nuevos equipos y tecnologías, con el objetivo de seguir siendo el referente en alquiler para autónomos, pymes, reformistas, empresas de mantenimiento, instaladores y profesionales de la jardinería.

Como principal novedad, esta apertura se produce en un contexto estratégico clave tras la integración con Kiloutou. Gracias a esta alianza, se configura un potente triángulo operativo que optimiza la cobertura en toda la zona sureste, formado por:

- Kiloutou Murcia: P.I. Calle Uruguay, 19 – 30820 San Ginés – Tel. 967 808 014
- ToolQuick Torrevieja: P.I. Casa Grande, C/ Mª Humildad Jiménez, 13 C – 03183 Torrevieja – Tel. 965 272 470
- ToolQuick Cartagena: Avda. Bruselas, 98 – 30353 Cartagena – Tel. 968 975 711

Este modelo permite ampliar significativamente la disponibilidad de maquinaria, mejorar los tiempos de respuesta y ofrecer soluciones más completas y competitivas a los clientes, independientemente del tipo de proyecto o necesidad.

"La apertura de Cartagena supone un paso importante en nuestro crecimiento y, sobre todo, en nuestra capacidad de servicio. Formar parte de Kiloutou nos permite dar un salto cualitativo en cobertura y disponibilidad en toda la región", destaca Jose L. Aliaga, director general de ToolQuick.

Con esta nueva tienda, ToolQuick reafirma su apuesta por el crecimiento sostenible, la proximidad al cliente y la mejora continua de su red de servicio. La delegación de Cartagena ofrecerá la gama completa de servicios habituales de ToolQuick, especializados en el alquiler de maquinaria para construcción, industria, mantenimiento y eventos, manteniendo los estándares de servicio, rapidez y atención personalizada que caracterizan a la compañía.

# DIRECTORIO DE FIRMAS

## GRÚAS

## ALQUILER Y VENTA DE EQUIPOS

## PLATAFORMAS ELEVADORAS

## SEGUROS MAQUINARIA

## TRANSPORTES

## ALQUILER EQUIPOS

# JOIN US
## IN MAASTRICHT

mecc MAASTRICHT

ire 2026
International Rental Exhibition

APEX 2026 MAASTRICHT
2 - 4 JUNE

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

**THE LARGEST DEDICATED ACCESS SHOW IN EUROPE**

ireshow.com

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**

EUROPEAN RENTAL AWARDS

EUROPEAN RENTAL ASSOCIATION ANNUAL CONVENTION

POWERED BY khl Industrial Promotions International

IRE SPONSORED BY: International rentall NEWS

APEX SPONSORED BY: access INTERNATIONAL

APEX SUPPORTED BY: IPAF.org

RIWAL

Part of Boels

# Te seguimos en tus proyectos nacionales e internacionales

**Contáctanos**

**T**: +34 900 92 92 50 - **E**: rent@riwal.com / sales@riwal.com

**Above all. Riwal**