

MOVICARGA

MOVIMIENTO DE CARGAS

www.movicarga.com

AÑO LII - Nº 611

Junio 2026

PALFINGER



10 AÑOS PALFINGER IBÉRICA



FACTURACIÓN

2017
50 Mill €

2025
129 Mill €



EMPLEADOS

2016
98 personas

2026
234 personas



CONCESIONARIOS

2015
40 concesionarios

2026
68 concesionarios



VENTAS

12.048
máquinas en los últimos 10 años

LGMG Brazo Articulado

AR32J-2

34.2m

Altura máxima de trabajo

20.43m

Alcance horizontal

260kg

Capacidad de la plataforma
(sin restricciones)

350kg

Capacidad de la plataforma
(con restricciones)

Kubota
54.6kW

Potencia nominal

LGMG Europe B.V.

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

Email: sales@lmg-europe.com Tel: +31 850 642 777

www.lmg-lifts.com



RELIABILITY IN ACTION



PALFINGER IBÉRICA MAQUINARIA S.L.U

Prologis Park, Avenida de Fuentemar, 21
28823 | Coslada | Madrid
+34 916 088 000
palfinger-spain@palfinger.com
www.palfinger.com

- 4 Editorial
- 8 Palfinger Ibérica acelera su crecimiento con más servicio, nuevas instalaciones y la consolidación de BG Lift
- 10 Entrevista a Daniel Prieto, Director Comercial de Palfinger Ibérica
- 16 Entrevista a Manuel Pérez, Responsable de BG Lift en Iberia
- 22 Grúas Aguilar participa en la construcción del Parque Ventas con 7 grúas Liebherr de gran tonelaje
- 24 KYO RENT abre una nueva delegación en Zaragoza y continúa su plan de expansión
- 26 Entrevista a Iván Morodo, Director General de Haulotte Ibérica
- 32 Grúas Rigar refuerza su confianza en Ruthmann con la incorporación de la Steiger® T 750 HF DRS
- 34 Jekko presenta la JF1050, la nueva cúspide de gama articulada
- 36 GAM llevará la distribución de Hyster a 11 nuevos países de África Occidental desde su base en Marruecos
- 38 TVH anuncia el nombramiento de Giuliano Parodi como nuevo CEO
- 38 Loxam garantiza el suministro eléctrico durante la visita del Papa León XIV
- 39 Magni ES0607DC-XD con Extra Deck: mayor altura operativa incluso en los espacios más reducidos
- 42 HEI continúa creciendo con paso firme en 2026: más entregas, más stock y un servicio técnico reforzado
- 43 Transgrúas destaca en ANAGRUAL 2026 la integración de Barin en Fassi Group
- 44 Effer es Hiab: Grúas Heavy y Super Heavy, potencia, innovación y máxima eficiencia
- 46 Grúas Ortí: tradición familiar, formación y trabajo en equipo para seguir creciendo
- 48 Entrevista a Bert Wiegel, AMCO Machinery & Consulting representante de RUTHMANN y centro de Servicio Técnico oficial en España
- 50 Entrevista a Amaury Salaun, responsable de TVH para el sur de Europa
- 55 Las grúas Pick & Carry RX de Tadano: distancia entre ejes ajustable para maximizar el rendimiento de elevación
- 56 La grúa Liebherr 110 EC-B de Grúas Cerezo trabajará en la ampliación de la emblemática Torre del Agua de Zaragoza
- 58 Multitel refuerza su presencia en España con la incorporación de Luigi Vitaliano al equipo comercial
- 60 **ESPECIAL FERIAS: APEX 2026**
- 100 Elevat refuerza su oferta formativa para profesionales de maquinaria, elevación, oficios y PRL
- 103 Liebherr Ibérica presente en la Feria Internacional de la Recuperación y el Reciclado (SRR)
- 104 Entrevista a Jaime Guerra y Jose I Rey, de HMF España
- 109 Francisco Núñez presenta su nueva página web
- 110 Multitel reúne a su red internacional de distribuidores en el Alfa Romeo Heritage Hub de Arese
- 112 Zani Lift impulsa la formación técnica junto a Maxber con un curso especializado en las plataformas Tadano Oil & Steel
- 113 Altitop continúa avanzando en su expansión por Europa y da un nuevo paso con su llegada a Portugal
- 114 Merlo Ibérica entrega en España la primera Roto 50.35 SPLUS
- 116 Spierings Mobile Cranes suma tres nuevas entregas en España y celebra el King Willem I Award 2026
- 118 Grúas Alhambra incorpora nuevas grúas Grove GMK5120L en SMOPYC 2026
- 120 Arbenia: Llevar el ERP a la obra para gestionar mejor cada máquina, cada ruta y cada revisión, por Luis Marín, Head of Software Architect de Arbenia
- 122 Grúas García y el V-74 Villena: cuando el esfuerzo de una ciudad entera eleva una canasta a la historia
- 124 JMG - MC180.08 Serie M: la nueva frontera de las grúas pick & carry eléctricas de alta capacidad
- 126 Hoeflon inaugura sus nuevas instalaciones: Un hito para el sector de la elevación compacta
- 128 La nueva Tadano AC 7.450-1 de Wiesbauer supera con éxito su primer gran reto en el puente del valle del Neckar
- 129 Suardiaz Group amplía su flota con la adquisición del RS Onza, quimiquero IMO2 con capacidad para el transporte de metanol, que opera para Moeve
- 130 Combo de Alba: una solución inteligente para optimizar la elevación en obra
- 132 Bhior: cuándo conviene automatizar la limpieza industrial
- 134 El mercado europeo del alquiler de maquinaria afronta una nueva etapa de transformación y crecimiento
- 138 Entrevista a Vicente Palacio Serrano, de Solulift, S.L.
- 142 Instalaciones Julvi refuerza su capacidad operativa con la nueva Palfinger PK 480 TEC
- 144 JM Cordon Carretillas entrega nuevos equipos Yale a una empresa referente de Ciudad Real
- 145 Alberto Piñero Lift adquiere la primera Multitel MZ 350 en España
- 146 Merca-Eleva celebra sus 25 años junto a clientes, colaboradores y amigos
- 148 Grúas y Contenedores Moreno apuesta por la tecnología de alta capacidad con la incorporación de una Palfinger PK 1650 TEC
- 150 La Asamblea General de AECE bate records de asistencia en Valencia con más de 350 profesionales del sector
- 161 Loxam se hace con el control de Mills por 646 millones de euros
- 170 **ESPECIAL FERIAS: APEX 2026 (2ª PARTE)**
- 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



Alzad la mirada

He tenido la suerte de ver al Papa León XIV y sentir como muchos de los que hemos compartido ratos con él, una emoción infinita al verle y al escuchar sus palabras.

Seas o no cristiano, sus palabras te hacen reflexionar y darte cuenta que en realidad ser buena persona es fácil, pero nosotros lo hemos hecho complicado. Nos despistamos en banalidades, nos pesa muchas veces más el rencor que la bondad, y estamos rodeados de tanto ruido que muchas veces no escuchamos, ni nos escuchamos a nosotros mismos.

Repito, seas o no cristiano, las palabras del Papa merecen la pena porque no habla de otra cosa sino de dignidad humana, de cuidar al prójimo. Empujó a los jóvenes a no tener miedo, a ser mejores, a ser la chispa de una humanidad nueva, y hacerlo siempre desde el amor.

Es curioso como las canciones que se han escuchado, los momentos de recogimiento y esa cercanía a Dios, se hace más presente con el Papa cerca.

Hasta que llegas a casa y pones la TV y ves cómo en el mundo sigue habiendo chorizos que se lucran gracias a la política, a Sánchez que ahora se ha vuelto de repente más papista que el Papa, va a la Nunciatura a ver al Papa y hasta va a misa. A ver si hay suerte, le echan agua bendita y sana un poco de tanta maldad y soberbia. Para mí, que hasta echaría humo...

Ves cómo ZP de pronto proviene de un linaje real con joyas heredadas que nada tienen que envidiar a Sisi Emperatriz. Aquél que se vanagloriaba de venir de una familia humilde que se hizo a sí mismo, repentinamente ha heredado alhajas que serían la envidia de la Pantera rosa.

Ves a todos los altos cargos del PSOE que ni respiran porque no les llega el agua al cuello de la mierda que les está hundiendo.

Y yo, que acabo de salir de ver al Papa, no debería tener estos pensamientos. Ni puedo evitar pasármelo pipa, pensando que con un poco de suerte sube un poco más la porquería y se los lleva por delante.

No deseo el mal a nadie, sólo les deseo que sean juzgados por el mismo rasero que el resto de los españoles de a pie.

Que paguen por sus delitos, que devuelvan lo que han robado y que lo paguen hasta el último de los titiriteros que se han lucrado a costa de los españoles.

Los que votan a la izquierda no sé si se dan cuenta de que a quien están robándoles es a ellos. Se están lucrando a costa de sus pensiones, a costa de sus impuestos y a costa de su trabajo.

Sabiendo eso, si siguen apoyando a esta lacra, es para hacérselo mirar.

Mientras tanto, en nuestro sector, las reuniones de las asociaciones son cada vez más tensas, y os explico por qué. Está habiendo un baile de trabajadores entre las empresas que saltan chispas entre los directivos. Nunca ha sido tan importante el que las empresas dediquen tiempo e inversión a la formación. Me encuentro con técnicos que se van a otras empresas por pocos euros más, comerciales que se creen fuera de serie porque despachan como nadie y negocian sus contratos con esa impunidad mal entendida que te da el ego cuando todo va bien.

Y eso se refleja en las reuniones de los empresarios, tensión, miradas, y reproches. Como sigamos así, vamos a acabar viviendo un Cluedo en toda regla.

Algunos pensarán...Maca, eres una lista, es muy difícil encontrar gente, y lo sé, y la gente tiene derecho a mejorar, pero es triste ver cómo los que trabajan en una empresa tienen la lealtad cortita y valoran poco a quien les ayudó a crecer.

Nos hace falta mejorar como sociedad, y esto no pinta bien, porque la gente ya ni se para a reflexionar, se lo deja todo a la IA.

En el libro preferido de mi hija Coco, "El arte de pensar", hay un capítulo dedicado al pensamiento crítico. Explica cómo nos centramos en enseñar a los hijos a hacer de todo menos pensar: deporte, flauta, arco, fútbol, críquet, croché...pero no les enseñamos a pensar. Es brutal como analiza lo equivocados que estamos y como el día a día nos inunda para no darle importancia a lo que realmente importa, que nuestros hijos piensen, que tengan un pensamiento crítico que les haga discernir entre lo bueno y lo malo, y cómo dejamos que los medios o el colegio de turno estén haciendo ese trabajo por nosotros. Esperamos que nuestros hijos estén equilibrados sin darles las armas adecuadas para ello.

Como dice el autor: "No hay atajos para aprender a pensar ni para ser feliz. No se puede ser feliz sin pensar correctamente".

Yo alzo la mirada y le doy gracias a Dios, y a mis padres por haberme educado con unos valores cristianos. Y sobre todo, por haberme inculcado la importancia de ser una buena persona.

FUERZA Y HONOR

ROXU GRUPO



gruporoxu.com

985 79 36 36



24
Septiembre

MADRID
LA CASA DE MÓNICO

PEM MADRID **2026 PREMIOS ELEVACION MOVICARGA**
24 Septiembre de 2026



SPONSOR PLATINO

SPONSORS PLATINO

LIEBHERR

PALFINGER



SPONSOR ORO

SPONSORS ORO



SPONSOR PLATA

SPONSORS PLATA



SPONSOR BRONCE

SPONSORS BRONCE



¡Reserva ya tu sponsor!



macarenagarcia@movicarga.com



Palfinger Ibérica acelera su crecimiento con más servicio, nuevas instalaciones y la consolidación de BG Lift

Palfinger Ibérica afronta 2026 en un momento de fuerte impulso, con crecimiento del mercado, la ampliación de su estructura comercial y de servicio, la próxima inauguración de sus nuevas instalaciones, que van a ser espectaculares y una apuesta clara por la innovación, la automatización y la seguridad en sus equipos.

Hemos entrevistado a nuestros amigos Daniel Prieto, director comercial de Palfinger Ibérica, y Manuel Pérez, responsable de BG Lift en Iberia. Dos fuera de serie que son muy valorados por los clientes por su experiencia, compromiso con los clientes e implicación en todo lo que llevan a cabo.

Palfinger ofrece a los clientes soluciones completas de elevación, con producto de alto nivel, cobertura técnica cercana y una visión de servicio cada vez más reforzada.

Por un lado, Daniel Prieto analiza la evolución de Palfinger Ibérica en el segmen-

to de grúas hidráulicas articuladas, destacando un crecimiento cercano al 20% respecto a 2025, la buena marcha del mercado en España y Portugal, el protagonismo de la gama TEC, el refuerzo de la red oficial y el papel clave que tendrán las nuevas instalaciones de Vicálvaro, cuya inauguración está prevista para el 24 de septiembre.

Por otro, Manuel Pérez pone el foco en la consolidación de BG Lift en el mercado ibérico, con más de 20 minigrúas vendidas desde el lanzamiento oficial, una gran acogida en SMOPYC 2026 y una demanda creciente

de soluciones compactas, híbridas, seguras y versátiles para alquiladores, instaladores, empresas de mantenimiento, construcción y cristalería.

Ambas entrevistas muestran como Palfinger Ibérica está plena expansión, que combina la fortaleza de una marca global con un conocimiento profundo del mercado local. Tecnología, disponibilidad, formación, asistencia técnica y una red de concesionarios cada vez más amplia, se combinan para acompañar a sus clientes en el mercado y estar a su lado apoyándolos en cada paso.

PALFINGER

GO PERFORM



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*.



Daniel Prieto

Director Comercial de Palfinger Ibérica

MOV.- Daniel, ¿qué balance haces de este último año de Palfinger Ibérica desde el último ANAGRUAL en Sevilla?

El resultado está siendo increíble, actualmente llevamos cerca del 20% de crecimiento con relación al 2025 y la tendencia es que se siga en esta línea.

MOV.- Tras la entrevista que mantuvimos en mayo de 2025 con Jörg Schopferer y la consolidación del equipo directivo en España y Portugal, ¿cómo ha evolucionado la estructura comercial de Palfinger Ibérica en los últimos meses?

Actualmente hemos crecido en nuestro equipo comercial con dos incorporaciones nuevas. Pero lo realmente importante es que frente a la demanda de servicio también hemos crecido en nuestra red de concesionario con 5 concesionarios adicionales a los que ya teníamos.

MOV.- ¿Cómo está viendo Palfinger Ibérica el mercado de grúas en este 2026? ¿Se mantiene el dinamismo que vimos a lo largo de 2025 o aprecias un cambio de tendencia?

En principio creemos que la tendencia será igual a la vivida en el 2025. Todavía hay muchos proyectos de obra pública que animarán a la renovación en las flotas de nuestros clientes. Y el turismo establecerá nuevos récords, como todos los años, y animarán también a la inversión de maquinaria en el sector.

MOV.- ¿Qué segmentos están tirando con más fuerza en 2026 y en cuáles ves mayor recorrido para Palfinger?

El segmento del alquilador de maquinaria, relacionado con la construcción.

MOV.- España y Portugal vienen registrando muy buenas cifras en grúas articuladas. ¿Esperáis que se mantenga el volumen de



El resultado está siendo increíble, actualmente llevamos cerca del 20% de crecimiento con relación al 2025 y la tendencia es que se siga en esta línea.





Por supuesto, después del verano se presentará la nueva PK 720 TEC, completando así todo el rango de máquinas TEC.



TEC es el perfil tipo P (o tipo pera) hacen que la máquina sea tremendamente precisa en los movimientos, y muy suave.

Además, nosotros incorporamos de serie el sistema de pesaje en la botonera con una precisión de más menos 5 kg, y ahora con la nueva generación, el sistema de control de presión de gato contra el suelo.

Para el cliente final le supone un tremendo diferencial entre las máquinas TEC y el resto.

MOV.- ¿Qué papel está jugando la tecnología Smart Control, el P-Profile, la fibra de carbono y los nuevos sistemas de control electrónico en estos nuevos modelos TEC?
Son elementos diferenciales, llegando al

matriculaciones o prevéis un ajuste durante el segundo semestre?

Creemos que la tendencia se mantendrá, los fabricantes de camiones ya han anunciado subidas, con lo cual esto animará a nuevas compras, ahora cuando lleguen estas unidades habrá que carrozarlas y matricularlas, esto será en el segundo semestre, el próximo año ya se verá.

De nuevo está en un segmento que es ideal para el alquilador de grúas.

MOV.- Junto a la PK 880 TEC, Palfinger ha consolidado toda la gama TEC (PK 480 TEC, PK 1050 TEC, PK 1650 TEC...). ¿Qué características técnicas comunes diferencian a esta gama y qué supone para el cliente final?

La principal diferenciación de las máquinas

MOV.- ¿Cuáles son hoy las grandes tendencias que marcan al mercado de grúas hidráulicas articuladas en Iberia: electrificación, telemática, automatización, seguridad...?

Debido a la dificultad de encontrar personal cualificado, los clientes demandan máquinas más seguras, y cuanto más automatización, mejor.

MOV.- La PK 880 TEC fue uno de los grandes lanzamientos mundiales de Palfinger, presentada como una grúa que "eleva por encima de su clase". ¿Cómo está siendo su acogida en el mercado español y para qué tipo de aplicaciones la considerais ideal?

La acogida está siendo excepcional, están llegando las primeras unidades que ya están vendidas, y las características de mayor alcance, software mejorado, hacen que sea única en su clase.



Actualmente se está invirtiendo 100 millones de € en I+D.





punto que, aunque conservamos las máquinas que no llevan estos sistemas, los clientes demandan las máquinas nuevas.

MOV.- En cuanto a sistemas de seguridad activos y pasivos, ¿qué desarrollos destacarías como diferenciales de Palfinger frente a la competencia?

El sistema de control de estabilidad de Palfinger es algo que nos diferencia realmente. Nuestro sistema es capaz de medir la salida de la extensión de gato en milímetros, comparar la presión que ejerce el gato contra el suelo, con los ángulos de las articulaciones de la grúa. Podemos decir que no solo es el sistema más preciso del mercado, sino también que es el que en las mismas condiciones del resto, siempre da algo más que los sistemas convencionales de control de estabilidad.

MOV.- ¿Veremos novedades específicas de la gama TEC o de la Gama Compact durante 2026 para los clientes?

Por supuesto, después del verano se presentará la nueva PK 720 TEC, completando así todo el rango de máquinas TEC.

MOV.- ¿Qué nivel de inversión en I+D está realizando Palfinger a nivel global y cómo se traduce eso en innovación, calidad y nuevos desarrollos para el cliente final?

Sí. PALFINGER está realizando una inversión relevante y creciente en I+D para reforzar su liderazgo tecnológico en equipos de elevación, grúas y soluciones de carga.

Nuestras nuevas instalaciones tendrán una superficie total de 22.000 m², y una superficie construida de más de 9.000 m².

Actualmente se está invirtiendo 100 millones de € en I+D.

La empresa cuenta con aproximadamente 700 empleados de I+D distribuidos en 24 ubicaciones, organizados en centros de excelencia especializados en ingeniería de sistemas, mecatrónica e integración de vehículos.

MOV.- ¿En qué nuevos modelos está trabajando hoy Palfinger desde la fábrica? ¿Podrías adelantarnos qué lanzamientos podemos esperar en los próximos meses?

Como indiqué con anterioridad, después del verano tendremos la nueva PK 720 TEC. Pero además, como primicia, te puedo indicar que la semana después de ANAGRUAL,

PALFINGER presentará la nueva gama MLT. Una línea de grúas más sencillas, pero con la fiabilidad y tecnología que diferencian a PALFINGER.

MOV.- ¿Qué mejoras técnicas están considerando incorporar en las grúas: en cuanto a hidráulica, electrónica de control, materiales, ergonomía del operador, eficiencia energética o reducción de peso?

La tendencia será mediante diferentes softwares, hacer que las grúas sean cada vez más autónomas, y a su vez más seguras.

También se busca optimizar en los materiales para que podamos tener un mayor alcance y capacidad en los mismos vehículos, las mejoras técnicas seguirán yendo por ahí.

MOV.- Vosotros tenéis una relación excelente con los clientes y son ellos una parte importante a la hora de definir mejoras y desarrollar nuevos productos? ¿Cómo canalizáis ese feedback hacia la fábrica?

Todos los años PALFINGER lanza encuestas de satisfacción a los clientes, donde les pregunta por todos los temas, calidad de producto, respuesta del servicio técnico, etc... Además, las constantes visitas a nuestros clientes con personal directo de la fábrica, también nos ayudan a mejorar día a día, algo que entendemos que es vital para el desarrollo de nuestro negocio.

MOV.- ¿Existen comités de usuarios, pruebas de campo o programas de cliente piloto en los que los clientes ibéricos puedan participar en el desarrollo de las nuevas grúas Palfinger?

Sí existen, tenemos el product clinic, donde comparamos nuestros equipos con equipos de nuestros competidores, en estos casos vienen los ingenieros relacionados con la construcción de las máquinas para elaborar estos informes a la vez que nuestros clientes participan en ellos.

MOV.- ¿Podrías compartir las cifras más recientes de Palfinger a nivel mundial: facturación, presencia internacional, número de empleados, unidades vendidas, posicionamiento global...?



Sí, las cifras son las siguientes:

- Facturación 2,4 billones de €
- Aproximadamente 12.350 empleados.
- 30 centros de fabricación repartidos por Europa, América y Asia.
- Red mundial de distribución y servicio que cubre más de 130 países.
- Presencia especialmente fuerte en Europa, Norteamérica, Latinoamérica y Australia.

Distribución geográfica de ventas (2025)

- EMEA (Europa, Oriente Medio y África): 60 %
- Norteamérica: 24 %
- Latinoamérica: 6 %
- Asia-Pacífico: 6 %
- CEI y otros mercados: 4 %

MOV.- ¿En qué medida sentís el apoyo de fábrica en Palfinger Ibérica? ¿Cómo se traduce ese respaldo en el día a día (suministro, plazos, soporte técnico, formación, marketing, codesarrollo)?

Como bien sabes, nosotros somos una filial de PALFINGER, es decir, que formamos parte del equipo. Aunque somos más de 12.000 empleados por todo el mundo, nos consideramos parte de una gran familia, y de un equipo tremendamente profesional.

MOV.- Mirando a 2027, ¿cómo veis el mercado el año que viene? ¿Qué previsiones manejaís para el sector de grúas en Europa y, en concreto, en el mercado ibérico?

Actualmente, centro Europa está sufriendo una recesión importante, debido a los conflictos mundiales que están afectando en gran manera los costes de producción, de momento es el sur de Europa (España, Portugal e Italia) lo que está tirando fuerte actualmente.

No espero que para el 2027 haya grandes cambios en la situación actual, aunque siendo un año de elecciones, sino las tenemos antes, algo nos afectará.



- Automatización y asistencia al operador.
- Integración entre máquina, software y servicio.
- Mayor productividad y seguridad para el cliente

MOV.- ANAGRUAL es una cita estratégica para Palfinger. ¿Qué vais a presentar este año en la Asamblea y qué mensaje principal queréis trasladar al sector?

Tenemos varias cosas que presentar, lo primero tendremos una PK 1650 TEC, carrozada en nuestro centro de montaje, queremos que nuestros clientes valoren algo que nos diferencia y es la integración de la grúa en el camión (lo que conocemos como el montaje de la grúa).

Disponemos de un producto que realmente está a la vanguardia del mundo de la elevación, a su vez seguimos invirtiendo una cantidad importante de recursos en desarrollar nuevas tecnologías.

MOV.- Y en clave estratégica, ¿hacia dónde quiere ir Palfinger Ibérica en los próximos 3-5 años? ¿Cuáles son los grandes objetivos que os habéis marcado a medio plazo?

Para los próximos años la estrategia de grupo está muy enfocada al servicio, de hecho, se quiere que sea uno de los principales pilares de la empresa.

Además, la estrategia de grupo va enfocada a dar una solución completa:

- Equipos conectados y monitorizados en tiempo real.

Además, daremos un repaso por las dos nuevas incorporaciones de la gama TEC, la PK 880 TEC y la PK 720 TEC, y por último mencionaremos la presentación de la nueva gama de grúa MLT.

MOV.- Uno de los grandes hitos para Palfinger Ibérica son las nuevas instalaciones. ¿Podrías adelantarnos la fecha prevista para la inauguración oficial y qué supondrán para la compañía?

Nuestras nuevas instalaciones ya son una





realidad. La ceremonia de inauguración la celebraremos el 24 de septiembre por la mañana. Estamos muy ilusionados por este nuevo hito para Palfinger Ibérica, creemos que nos ayudará a crecer y a dar un paso adelante en cuanto a mejorar el servicio y atención al cliente.

MOV.- ¿Cómo serán las nuevas instalaciones en cuanto a superficie, capacidad logística, almacén de repuestos, servicio técnico, formación y áreas de demostración?

Nuestras nuevas instalaciones tendrán una superficie total de 22.000 m², y una superficie construida de más de 9.000 m². La capacidad prevista es para unos 120 empleados.

Dispondremos de área de entregas, formación, áreas de demostración, y por supuesto, un amplio almacén de recambios.

MOV.- ¿En qué se va a notar este cambio para los clientes y distribuidores de Palfinger Ibérica? ¿Qué mejoras concretas van a experimentar a nivel de servicio, tiempos de entrega y atención?

Una empresa con el crecimiento de Palfinger Ibérica y con la demanda de nuestros concesionarios y cliente, necesita que toda la empresa esté ubicada en el mismo lugar. No podemos tener parte de la empresa en una localidad, centro de montajes y servicio en otra, etc. Cuando todo se unifica en un lugar, se unen sinergias se optimizan procesos y el resultado siempre es mejor.

MOV.- El servicio técnico es uno de los grandes diferenciales en el mundo de las grúas hidráulicas articuladas, donde una parada puede suponer un coste enorme para el cliente. ¿Cómo se ha reforzado el servicio técnico de Palfinger Ibérica durante el último año?

Como indicaba con anterioridad, este último año hemos conseguido 5 concesionarios nuevos para el territorio nacional.

Hay que contar que cuando PALFINGER asumió el mercado nacional en el año 2016, Palfinger tenía 40 concesionarios dedicados a los productos PALFINGER. A día de hoy, contamos con 68 concesionarios y talleres colaboradores. Esto demuestra nuestro compromiso con el servicio y la atención al cliente. Y estamos seguros que en los próximos años se seguirá creciendo.

MOV.- ¿Cuántos técnicos especializados componen hoy el equipo de Palfinger Ibérica entre técnicos propios y red oficial de distribuidores? ¿Tenéis previsto seguir ampliando la plantilla en los próximos meses?

Actualmente registrados en el sistema tenemos alrededor de 160 técnicos especializados. Y continuamos en nuestros procesos de formación anual denominado "Palfinger University", y seguimos en proceso de búsqueda para llegar a tener cerca de 200 técnicos especializados.

MOV.- ¿Qué tiempos medios de respuesta manejaís hoy en Palfinger Ibérica ante una incidencia, tanto a nivel de asistencia técnica

La estrategia de grupo va enfocada a dar una solución completa: equipos conectados y monitorizados en tiempo real, automatización y asistencia al operador, integración entre máquina, software y servicio, mayor productividad y seguridad para el cliente.



nica en obra como de envío de repuestos críticos? ¿Cuál es el objetivo que os habéis marcado para 2026?

Actualmente en cuanto a atender una consulta desde el departamento de repuestos, la media es de 47 minutos, siendo el 80% de las consultas resueltas en 15 minutos.

Respecto a disponibilidad de material, tenemos un grado de servicio del 94%, lo cual significa que se suministran el 94% de las piezas en el tiempo esperado y el resto, la mayor parte las siguientes 24-48 horas.

MOV.- ¿Cómo se va a transformar el servicio técnico con las nuevas instalaciones? ¿Habrá un taller propio ampliado, área de pruebas, formación técnica para clientes y distribuidores, banco de pruebas, espacio para reparaciones mayores...?

Estamos ampliando la zona de servicio, donde habrá zona de pruebas, entregas, y algo que nos hace mucha ilusión, hemos dedicado una zona a centro de formación para los aprendices.

MOV.- ¿En qué medida las nuevas instalaciones van a permitir mejorar la gestión y disponibilidad del stock de repuestos para el mercado ibérico? ¿Tendréis un almacén central con mayor capacidad y mejor cobertura para España y Portugal?

Sí, en realidad vamos a mantener nuestro stock de recambios, con mayor espacio para nuestros empleados, y a su vez vamos a potenciar la entrega directa desde nuestros almacenes de Europa a nuestros clientes. También hemos mejorado, con la renovación de nuestros almacenes automáticos electrónicos.

MOV.- La digitalización del servicio técnico (diagnóstico remoto, telemática, asistencia

online, predictivo, gemelo digital, etc.) está marcando un cambio de paradigma en el sector. ¿Qué pasos está dando Palfinger Ibérica en esta línea y cómo se integrarán estas herramientas dentro de la nueva estructura?

Desde hace tiempo Palfinger tiene implantado su plan de "Palfinger Connected", una plataforma digital que permite:

- Monitorizar flotas de equipos.
- Ver ubicación y estado de las máquinas.
- Controlar horas de funcionamiento.
- Gestionar mantenimiento y revisiones.
- Acceder a documentación técnica.
- Analizar utilización y productividad

Operator Monitor

Dirigida al operador de la máquina.

Incluye:

- Checklists digitales.
- Planificación de trabajos.
- Información operativa.
- Datos de uso y estado del equipo desde móvil o tablet

MOV.- ¿Cómo está evolucionando la red de distribución oficial de Palfinger en la Península Ibérica? ¿Tenéis previstas nuevas incorporaciones o reforzar la presencia en alguna zona geográfica concreta?

Como indiqué anteriormente, Palfinger Ibérica cogió el mercado español con 40 concesionarios hace 10 años, y a día de hoy ya tenemos 68 entre concesionarios y talleres colaboradores. Seguimos creciendo y en los próximos años, seguiremos aumentando nuestra red.

MOV.- Para terminar, ¿qué mensaje te gustaría trasladar a los lectores de Movicarga, a los clientes y a los profesionales del sector de cara a los próximos meses? ¿Cuál dirías que es hoy la propuesta de valor diferencial de Palfinger Ibérica?

Disponemos de un producto que realmente está a la vanguardia del mundo de la elevación, a su vez seguimos invirtiendo una cantidad importante de recursos en desarrollar nuevas tecnologías, y lo más importante, estamos enfocados a las necesidades de los clientes, las cuales finalmente, las hacemos nuestras.

Queremos y seguiremos acompañando nuestros clientes en el día a día de sus empresas.



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)
Tel: 91 354 71 71
administracionmadrid@kyorent.es

DELEGACIÓN DE VALENCIA
Pol. La Cova. Avda. Mas de L'Oli, 192.
46940 Manises (Valencia)
Tel: 96 152 76 44
administracionvalencia@kyorent.es

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

DELEGACIÓN DE ZARAGOZA
Pol. Industrial Centro Via. Avda. Los Ángeles, 21
50198 La Muela (Zaragoza)
Tel: 876 006 102
administracionzaragoza@kyorent.es



Manuel Pérez

Responsable de BG Lift en Iberia

MOV.- ¿Qué balance haces desde que comenzasteis la comercialización oficial de BG Lift en Iberia, tras el plan de lanzamiento que arrancaron a principios de 2025?

Estamos muy satisfechos con los resultados de los primeros 18 meses de BG LIFT en el mercado español. Ha sido un tiempo para introducir la marca en el mercado, dándonos a conocer, y sobre todo ejecutando un plan de marketing importante para una marca que no era protagonista en nuestro país.

Estas acciones, sumado a una importante actividad comercial, nos han permitido poner en el mercado más de 20 unidades de mini grúas BG LIFT hasta la fecha, en clientes de renombre como: Grúas Aguilar, Grúas Tomás, Grúas Serrat, Grúas Cabos, Transgrua y en otros importantes clientes y autónomos del sector.

MOV.-¿Cómo ves el mercado de minigrúas en España en 2026? ¿Confirmas las expectativas que teníais cuando arrancasteis con el plan de lanzamiento?

Creo que sí, debemos tener en cuenta que entrábamos en un mercado donde no nos conocían y donde sobre todo un fabricante de minigrúas estaba haciendo gran parte de las operaciones. Las minigrúas son un segmento en crecimiento, y por eso decidimos entrar.

MOV.-¿Está cambiando la percepción del cliente en España respecto a las minigrúas? ¿Empieza a verse como una herramienta indispensable y no como un complemento?

Sí, para los alquiladores de grúas es dar versatilidad a su flota y les permite ampliar el abanico de sus servicios, y para el profesional autónomo, es una herramienta de trabajo que les permite ser más eficientes sin tener que adquirir un camión-grúa.

MOV.-¿Qué sectores están demandando más este tipo de equipos: cristalería, instalación de maquinaria, restauración, eventos, energías renovables, construcción interior, climatización, ascensores...?

Pues hemos atendido oportunidades en diversos sectores, dado que son máquinas que añaden valor en diferentes actividades. Pero debo decir que las empresas alquiladoras de



Hemos vendido 20 unidades de mini grúas BG LIFT hasta la fecha, en clientes de renombre como: Grúas Aguilar, Grúas Tomás, Grúas Serrat, Grúas Cabos, Transgrua y en otros importantes clientes y autónomos del sector.

Head of Sales New Business and Other Products



En SMOPYC tuvimos 3 mini grúas BG LIFT. Llevamos el modelo M250, tanto en versión híbrida enchufable con motor diesel, como en versión 100% eléctrica con baterías de litio. Por otro lado, tuvimos el modelo M400, versión híbrida. La verdad que fue una grata sorpresa, porque fueron de los productos que más levantaron la curiosidad y de los que más leads pudimos generar.



Desde nuestra experiencia, el modelo híbrido es el más solicitado, porque tiene lo mejor de los dos mundos, la posibilidad de trabajar en modo diesel/gasolina o enchufada a la red. Los modelos 100% eléctricos, aunque hemos entregados algunas unidades, por el momento tienen menos demanda. El cliente al final quiere versatilidad, y esto se lo da el modelo híbrido.

MOV.- Desde fábrica (BG Lift, Italia), ¿qué novedades técnicas se están introduciendo en la gama actual y qué nuevos modelos veremos a lo largo de 2026?



El modelo híbrido es el más solicitado, porque tiene lo mejor de los dos mundos, la posibilidad de trabajar en modo diesel/gasolina o enchufada a la red.



grúas, pequeños promotores y constructores de vivienda o naves industriales, empresas de mantenimiento industrial y cristaleros, son los sectores que más demandan nuestras mini grúas BG LIFT.

MOV.-¿Consideras que el mercado ibérico de minigrúas aún tiene mucho recorrido respecto a otros mercados europeos más maduros como Italia, Reino Unido o Alemania?

Seguramente que sí.

MOV.- En SMOPYC 2026 Palfinger Ibérica volvió a tener un papel muy destacado. ¿Cuáles fueron las novedades de BG Lift que presentasteis en la feria y qué acogida tuvieron por parte de los clientes?

En SMOPYC tuvimos 3 mini grúas BG LIFT. Llevamos el modelo M250, tanto en versión híbrida enchufable con motor diesel, como en versión 100% eléctrica con baterías de litio. Por otro lado, tuvimos el modelo M400, versión híbrida. La verdad que fue una grata sorpresa, porque fueron de los productos

que más levantaron la curiosidad y de los que más leads pudimos generar.

MOV.-¿Ves que los clientes tengan un interés importante en la versión eléctrica o de cero emisiones? ¿Qué relevancia tiene esta línea dentro de la estrategia de producto?





Dentro de la gama M, tenemos un modelo con unas prestaciones casi de autogrúa. Estoy hablando del modelo M4000 de BG LIFT, que es una grúa compacta sobre orugas que tiene una capacidad de elevación de 1.000Kg a 48m de altura, además de modo de cesta para 4 personas con EN280, modo Pick & Carry, etc.

grúas que ofrece la posibilidad de integrar diferentes configuraciones de cesta portapersonas en la punta de la grúa, cumpliendo y certificando la normativa EN280.

Por otro lado, nuestras minigrúas cuentan de serie con nivelación automática, plegado automático, conexión a la red de 220V, primeras marcas en motores (de combustión y eléctricos), mando control remoto (Scanreco) y componentes de la grúa, diseñados para priorizar la eficiencia y la durabilidad.

MOV.-¿Qué desarrollos estáis introduciendo en cuanto a telemática, conectividad y diagnóstico remoto en las minigrúas BG Lift?

BG LIFT ofrece en sus máquinas, autodiagnóstico continuo de las condiciones de funcionamiento de la máquina con sistema avanzado de geolocalización, notificaciones push de estado y diagnóstico avanzado de errores y averías. En resumen, con el BG CONNECT, sistema de conexión, se puede realizar consultas diagnósticas, modificar parámetros, personalizar la máquina y actualización de software de manera remota.

MOV.- Las minigrúas son equipos altamente especializados en los que la seguridad es absolutamente crítica. ¿Qué elementos de seguridad activa y pasiva diferencian hoy a las BG Lift?

Al igual que con las grúas articuladas PALFINGER, las minigrúas BG LIFT tienen un sistema de control electrónico de estabilidad integrado que permite a la grúa ajustar automáticamente su capacidad de carga en

BG LIFT y PALFINGER traerá varias sorpresas que seguramente sean muy útiles para nuestros clientes. Por el momento, no puedo adelantar mayor información.

MOV.- A nivel técnico, ¿qué mejoras destacarías en los nuevos modelos respecto a las generaciones anteriores: estabilización, capacidad de carga residual, alcance, software de control, sistemas hidráulicos, baterías...?

Una de nuestras ventajas, es que probablemente seamos el único fabricante de mini-



El año pasado BG LIFT presentó en BAUMA el modelo M100, que es una minigrúa super compacta (1,49x0,78x2,00), capaz de levantar 990Kg y con una altura máxima de elevación con jib de 4,90m. Este modelo es ideal para cristaleros y/o autónomos de la construcción porque les permite posicionar la minigrúa en forjados, terrenos irregulares como construcciones de chalets, trabajar con castrante, etc.

Por otro lado, dentro de la gama M, tenemos un modelo con unas prestaciones casi de autogrúa. Estoy hablando del modelo M4000 de BG LIFT, que es una grúa compacta sobre orugas que tiene una capacidad de elevación de 1.000Kg a 48m de altura, además de modo de cesta para 4 personas con EN280, modo Pick & Carry, etc.. ¡Es una pasada! Ya estamos trabajando en poder incorporar la primera en el mercado español.

MOV.- La gama M (M250, M400) ha sido la punta de lanza del lanzamiento en Iberia. ¿Se van a incorporar nuevos modelos de la familia M o de gamas superiores e inferiores próximamente?

¡Sí, por supuesto!, a futuro esta alianza entre





cionamiento en los diferentes modos: eléctrico, baterías, Pick&Carry, etc. Al final dedicamos aproximadamente 3-4 horas a esta actividad.

MOV.- Uno de los grandes argumentos comerciales en el mercado actual son los plazos de entrega. ¿En qué situación se encuentra hoy Palfinger Ibérica respecto a la disponibilidad de máquinas BG Lift? ¿Cuáles son los plazos medios?

Desde que iniciamos este proyecto, siempre hemos tenido minigrúas BG LIFT en stock, por lo tanto, hemos podido atender algunas ventas donde el cliente necesitaba la máquina de manera inmediata. Los plazos de entrega de BG LIFT para pedidos a fábrica, tienen un tiempo de 10-12 semanas ahora mismo.

MOV.- ¿Disponéis de stock propio en España para entregas inmediatas en los modelos más demandados?



función de la posición de cada estabilizador, limitando las maniobras por fuera del diagrama de carga de la máquina. En modo cesta, el cumplir con la normativa EN280, permite trabajar con total seguridad.

MOV.-¿Cómo funcionan los sistemas de limitación de carga, estabilización automática, antivuelco y control remoto en los nuevos modelos? ¿Qué nivel de automatización ofrecen al operario?

Es todo automático, nivelación y plegado automático presionando un solo botón.

MOV.- En un mercado donde la formación del operador es clave para evitar accidentes, ¿qué programas de formación específica ofrece Palfinger Ibérica al comprador o alquilador de una minigrúa BG Lift?

Completamente de acuerdo, y por eso para nosotros es muy importante dedicar tiempo a la entrega de cada BG LIFT que ponemos en el mercado. En este sentido, nos desplazamos a donde nuestro cliente y dedicamos el tiempo necesario para hacer una familiarización de la minigrúa. Aquí repasamos desde los elementos claves de la máquina (grúa, orugas, jib, cabestrante, cesta), como el fun-



ción de la minigrúa. Aquí repasamos desde los elementos claves de la máquina (grúa, orugas, jib, cabestrante, cesta), como el fun-



Nuestras mini grúas cuentan de serie con nivelación automática, plegado automático, conexión a la red de 220V, primeras marcas en motores (de combustión y eléctricos), mando control remoto (Scanreco) y componentes de la grúa, diseñados para priorizar la eficiencia y la durabilidad.



La alianza de PALFINGER con BG LIFT es sinónimo de garantía y retorno a su inversión, por un lado, el producto está reconocido internacionalmente, y el fabricante tiene ya más de 15 años de experiencia.

Nosotros conocemos los clientes y además ofrecemos una cobertura de servicio como ningún otro en nuestro país. Y todo esto sumando a que el producto BG LIFT tiene la mejor relación Calidad-Precio del mercado nos hace muy fuertes.

¡Sí! Como lo explicaba anteriormente, siempre procuramos tener unidades en stock que nos permitan dar mejor servicio al cliente interesado en nuestras minigrúas, por eso contamos siempre con una planificación con fábrica que nos permita tener al menos dos unidades de los modelos M100, M250 y M400.

MOV.- El servicio postventa es decisivo en minigrúas, donde una parada puede paralizar una obra entera. ¿Cómo está estructurado el servicio técnico específico de BG Lift dentro de Palfinger Ibérica?

Esto es una de nuestras ventajas dado la cobertura de servicio que podemos ofrecer a nuestros clientes. Por un lado, nuestros técnicos

de postventa en los centros propios de Palfinger Ibérica (Madrid, Granollers, Massamagrell, Canarias y Lisboa), están preparados para gestionar directamente, o con fábrica, cualquier caso de postventa. Por otro lado, tenemos un plan de formación, para que los más de 40 concesionarios de la Red Palfinger en España, puedan ofrecer el mismo estándar de servicio con el producto BG LIFT que con PALFINGER.

MOV.-¿Contáis con técnicos especializados, formación específica en BG Lift y stock dedicado de repuestos para minigrúas? ¿Cuál es el tiempo medio de respuesta ante una incidencia?

Sí, en los últimos 12 meses hemos involucra-

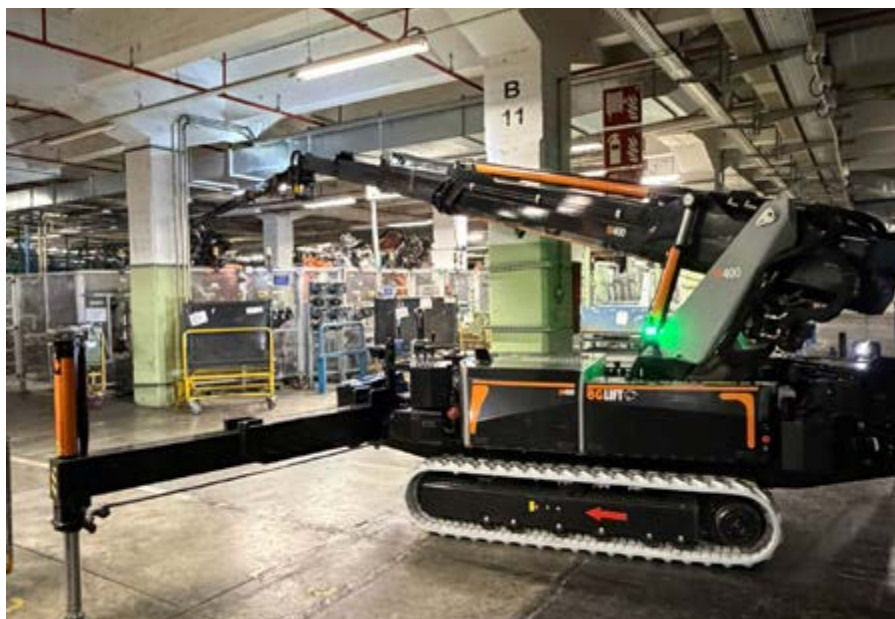


do tanto a técnicos de postventa, como comerciales, en las diferentes formaciones y viajes a fábrica para adquirir mayor conocimiento en el producto. Por otro lado, nuestro departamento de Recambios, ya ha establecido con BG LIFT una serie de referencias a tener en nuestro stock para dar servicio de envío en menos de 24h.

MOV.- ¿Cómo se va a integrar el servicio técnico de BG Lift en las nuevas instalaciones de Palfinger Ibérica? ¿Habrá un área específica dedicada a las minigrúas (taller, formación, demostraciones, exposición permanente)?

Nuestras nuevas instalaciones de Vicálvaro, donde esperamos estar en el mes de julio de 2026, están diseñadas para ser mucho más eficientes para el negocio. Al centralizar toda la operación de Palfinger en un mismo lugar, podremos ofrecer a nuestros clientes habituales, y a los de BG LIFT, la posibilidad de venir y hacer demostraciones y entregas, mucho más profesionales, sin problemas de espacio, o de estar a la intemperie. Por ejemplo, podríamos empezar con una presenta-





ción teórica en nuestro auditorio, luego pasar por nuestro centro logístico para ver los diferentes modelos en stock y finalizar con una demostración y/o entrega en un espacio destinado para ello.

Os invito a que podáis visitar nuestra web de BG LIFT, y preguntarnos por cualquier modelo de nuestras minigrúas. No dudéis en poneros en contacto con Alberto Rasoga (a.rasoga@palfinger.com) o conmigo direc-

tamente, Manuel Pérez (man.perez@palfinger.com)

¡Gracias a Maca por permitirnos hacer esta entrevista!

MOV.- Para terminar, ¿qué le diría a un alquilador, instalador o empresa de servicios que aún no ha incorporado minigrúas a su flota? ¿Por qué BG Lift de la mano de Palfinger Ibérica es hoy la mejor opción del mercado en tu opinión?

Para el cliente de minigrúas, la alianza de PALFINGER con BG LIFT es sinónimo de garantía y retorno a su inversión, por un lado, el producto está reconocido internacionalmente, y el fabricante tiene ya más de 15 años de experiencia en este segmento, ofreciendo máquinas muy competitivas e innovadoras. Por otro lado, Palfinger es un partner del más alto nivel en el sector de la elevación, que conoce el mercado, los clientes y además puede ofrecer una cobertura de servicio como ningún otro en nuestro país. Y todo esto sumando a que el producto BG LIFT tiene la mejor relación Calidad-Precio del mercado, nos hace muy fuertes.





Las grúas móviles Liebherr LTM 1650-8.1 y LTM 1750-9.1 se encargaron del izado y colocación de vigas de hasta 184 toneladas, una de las maniobras más complejas del proyecto.

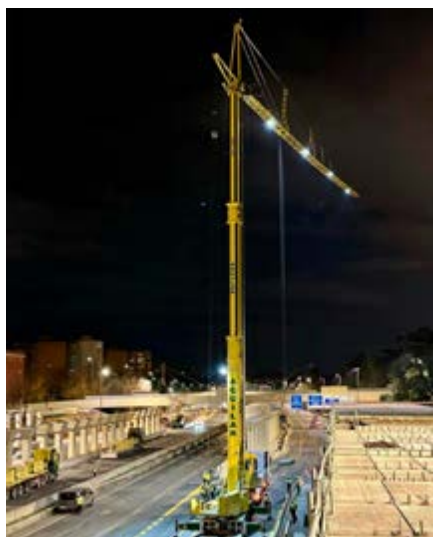
Grúas Aguilar participa en la construcción del Parque Ventas con 7 grúas Liebherr de gran tonelaje

No todos los días se vive un proyecto de estas dimensiones. Grúas Aguilar es consciente de que está participando en una de las obras urbanas actuales más relevantes de Madrid: el nuevo Parque Ventas, una zona peatonal y verde que conectará los distritos de Salamanca y Ciudad Lineal sobre la M-30. Para la ejecución de las maniobras más complejas del proyecto, la compañía ha desplegado varias grúas Liebherr de gran tonelaje, capaces de realizar izados de hasta 184 toneladas en un entorno de máxima exigencia técnica y operativa.

El reloj marca las 22:00 horas y 7 equipos Liebherr toman el asfalto de la M-30. Madrid avanza hacia una nueva transformación urbana con el desarrollo del nuevo Parque Ventas, una de las obras de ingeniería y regeneración con más repercusión este año en la Capital. Detrás de esta exigente intervención sobre la M-30, Grúas Aguilar ha desempeñado un papel clave ejecutando maniobras de alta precisión con algunas de las grúas móviles Liebherr con mayor capacidad de carga del mercado. En concreto, desde la compañía, con sede en Arganda del Rey, destacan que las Liebherr LTM 1650-8.1 y LTM 1750-9.1 se encargaron del izado y colocación de la estructura principal, con 184 toneladas de peso, una de las maniobras más complejas del proyecto. En esta fase, los equipos, de 700 y 800 toneladas de capacidad máxima de

**LAS GRÚAS MÓVILES
LIEBHERR LTM 1650-8.1
Y LTM 1750-9.1 SE
ENCARGARON DEL IZADO Y
LA COLOCACIÓN DE VIGAS
DE HASTA 184 TONELADAS,
UNA DE LAS MANIOBRAS
MÁS COMPLEJAS DEL
PROYECTO.**

carga respectivamente, trabajaron a 40 metros de longitud telescópica y 20 metros de radio. Por su parte, las Liebherr LTM 1500-8.1 y LTM 1650-8.1 fueron responsables del montaje de las vigas de aproximadamente 120 toneladas de peso, mientras que la grúa LTM 1095-5.1, equipada con doble cabezante, fue la encargada del montaje de las pilas de 25 toneladas, realizando las labores de verticalización y colocación de las mismas. Por su parte, la LTM 1750-9.1 también se empleó para el montaje de vigas de 130 toneladas de peso y la grúa móvil de construcción Liebherr MK 140-5.1 estuvo destinada a labores de montaje y colocación de las losas estructurales. “Todos estos innovadores equipos son capaces de izar estructuras de gran peso y dimensiones, en tiempo récord y bajo estrictas condiciones de segu-



Con el nuevo Parque Ventas se creará una zona peatonal y verde sobre la M-30 que mejorará significativamente el entorno para vecinos y ciudadanos.

ridad”, apunta Luis Aguilar, propietario de Grúas Aguilar. Por otro lado, “las maniobras se realizaron con una elevada precisión técnica, adaptando las configuraciones de las grúas a las necesidades específicas de cada fase, en función de los pesos, radios de tra-

TODAS LAS OPERACIONES SE REALIZARON EN HORARIO NOCTURNO PARA MINIMIZAR EL IMPACTO SOBRE EL FLUJO DE TRÁFICO EN LA M-30.

UN PROYECTO EMBLEMÁTICO

La adjudicación de esta obra refleja la confianza depositada por los clientes en Grúas Aguilar, fruto de una trayectoria conjunta en la que han colaborado con éxito en numerosos proyectos de gran exigencia técnica. “Nuestra participación comenzó desde las fases iniciales del proyecto, trabajando tanto en el estudio de los planos técnicos como en la propuesta de mejoras para la ejecución de las maniobras”, subraya Luis Aguilar.

Uno de los principales desafíos del proyecto ha sido la realización de las maniobras en ho-



Recreación de cómo será el nuevo Parque Ventas. Copyright: Ayuntamiento de Madrid.

rario nocturno para minimizar el impacto sobre la circulación de la M-30. Las operaciones comenzaban a las 22:00 horas y debían finalizar antes de las 06:00 horas para restablecer el tráfico con total normalidad cada mañana. “Operando maquinaria Liebherr y contando con el respaldo del equipo de servicio postventa de Liebherr Ibérica, hemos podido afrontar los trabajos con mayor tranquilidad y la confianza de disponer de un soporte inmediato ante cualquier eventualidad, especialmente teniendo en cuenta el impacto que supone interrumpir la circulación en una de las principales arterias de Madrid, como es la M-30”, afirma Luis Aguilar.

COLABORACIÓN EN UNO DE LOS PROYECTOS ESTRATÉGICOS DE MADRID. SIETE EQUIPOS LIEBHERR, CON CAPACIDADES DE CARGA DE ENTRE 100 Y 800 TONELADAS, TRABAJAN EN EL NUEVO PARQUE VENTAS QUE TRANSFORMARÁ LA ZONA MEDIANTE LA CREACIÓN DE UN ESPACIO PEATONAL Y VERDE QUE REDUCIRÁ EL IMPACTO VISUAL Y ACÚSTICO DE LA M-30.

“Este proyecto pone en valor nuestra implicación, experiencia y capacidad técnica, demostrando que no sólo contamos con una amplia flota de maquinaria, sino también con un gran equipo humano capaz de ofrecer un servicio seguro, eficiente y de máxima calidad”, concluye Luis Aguilar. Asimismo, destacan que la fiabilidad, capacidad de carga y precisión de las grúas Liebherr fueron fundamentales para el correcto desarrollo de los trabajos, permitiendo ejecutar maniobras de gran exigencia técnica con total seguridad, lo que consolida el compromiso de Grúas Aguilar con la excelencia operativa y con el desarrollo de infraestructuras que generan un impacto positivo en la ciudad de Madrid.

bajo y condiciones del entorno”, continúa diciendo.

Los madrileños serán testigos en la primavera de 2027 de la espectacular plataforma verde de más de 16.000 m² de superficie y casi 200 de longitud que cubrirá la M-30 a la altura de Ventas y conectará, peatonal y paisajísticamente, los distritos de Salamanca y Ciudad Lineal. Al mismo tiempo, con este proyecto, que ha supuesto una inversión de 70,4 millones de euros, se mejorará significativamente el entorno para vecinos y ciudadanos. El nuevo parque, sustentado por 152 pilotes y 128 pilas, estará conectado a sus laterales mediante ocho pasarelas. Según el ayuntamiento de Madrid se trata de una de las tres grandes obras que se están llevando a cabo, actualmente, en Madrid, junto al soterramiento de la A-5 y el proyecto de Parque Castellana.



Grúas Aguilar participa en la construcción del nuevo Parque Ventas con siete grúas móviles Liebherr, con capacidades de carga entre 100 y 800 toneladas.

KYO RENT abre una nueva delegación en Zaragoza y continúa su plan de expansión

La compañía refuerza su presencia nacional en Zaragoza, tras la apertura de Castellón, y apuesta por maquinaria nueva, servicio cercano y un equipo humano de primer nivel.

KYO RENT continúa avanzando en su estrategia de crecimiento con la apertura de una nueva delegación en Zaragoza, un enclave estratégico que refuerza la presencia de la compañía en el territorio nacional y consolida su apuesta por estar cada vez más cerca de sus clientes.

Esta nueva apertura se enmarca dentro del plan de expansión de la empresa, que recientemente también ha puesto en marcha una delegación en Castellón. Con este nuevo paso, KYOR ENT sigue ampliando su red para ofrecer un servicio más ágil, cercano y adaptado a las necesidades del mercado.

Joaquín Fernández, CEO de KYO RENT, ha explicado a Movicarga que la apertura de Zaragoza responde a una decisión estratégica muy meditada: “Zaragoza es una zona que siempre nos había gustado. Creemos que tiene un gran potencial y queríamos estar presentes allí con una delegación propia, cercana al cliente y con capacidad para dar una respuesta rápida y eficaz”.

Uno de los pilares fundamentales de KYO RENT es su compromiso con la calidad de la maquinaria y la maquinaria nueva. La empresa mantiene una política clara de renovación y apuesta por equipos nuevos, modernos y fiables, con el objetivo de ofrecer a sus clientes el servicio que merecen.



“En KYO RENT siempre apostamos por maquinaria nueva. Es nuestro compromiso con los clientes. Queremos darles equipos en las mejores condiciones, seguros, eficientes y preparados para responder a sus necesidades”, señala Joaquín Fernández.

Para esta nueva delegación, la compañía ha realizado una importante inversión en maquinaria nueva, reforzando así su capacidad de servicio y su posicionamiento como empresa comprometida con la calidad, la seguridad y la profesionalidad.

Además, desde la dirección destacan especialmente el valor del equipo humano que

forma parte de este nuevo proyecto. Joaquín Fernández subraya que la expansión de KYO RENT no sería posible sin las personas que integran la empresa: “Tenemos un gran equipo humano en Zaragoza, del que estamos muy orgullosos, igual que en el resto de España. Para nosotros, las personas son una parte esencial del proyecto”.

DELEGACIÓN ZARAGOZA

Polígono Industrial Centro Vía.
Avda. Los Ángeles 21
50198 La Muela (Zaragoza)

Teléfono: 876 006 102
administracionzaragoza@kyorent.es



¡Peso ligero para cargas pesadas!

LTM 1055-3.3

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

www.liebherr.com

LIEBHERR

Grúas móviles y sobre orugas



Entrevista

IVÁN MORODO

Director General de Haulotte Ibérica

Haulotte Ibérica afronta 2026 con una evolución muy positiva en España, impulsada por el dinamismo del mercado, el crecimiento de la demanda en alquiler, industria y mantenimiento, y una clara apuesta por la electrificación, la conectividad y la seguridad. Tras su participación en SMOPYC 2026, la compañía refuerza su posicionamiento como socio cercano y fiable para sus clientes, con soluciones orientadas a mejorar la productividad, reducir los tiempos de inactividad y acompañar a las empresas durante todo el ciclo de vida de los equipos.

MOV.- Iván, para empezar, ¿qué balance haces de cómo está siendo 2026 para Haulotte en España hasta el momento?

En el primer trimestre de 2026, las cifras del mercado muestran una dinámica positiva que se ha doblado respecto a las cifras de 2025. Dentro de esa dinámica de mercado, Haulotte continúa creciendo muy por encima de la media de mercado. En nuestro caso, estamos muy satisfechos por ello, apoyándonos en una oferta sólida, en un servicio de primer nivel y cercanía al cliente.

MOV.- ¿Con qué sensaciones habéis arrancado el año a nivel de mercado, inversión y actividad de los clientes?

El mercado continúa incrementando su tendencia y los clientes continúan invirtiendo ya que siguen encontrando oportunidades de negocio. Hemos doblado nuestra cuota de mercado frente al mismo trimestre de 2025.

MOV.- Desde vuestra posición, ¿qué segmentos están mostrando hoy un mayor dinamismo: alquiler, construcción, industria, mantenimiento o logística?

El alquiler sigue siendo un motor clave, como viene siendo habitual, pero también vemos dinamismo en industria y mantenimiento. Son segmentos que valoran especialmente la fiabilidad de los equipos y el soporte técnico, así como el valor residual, aspectos donde Haulotte aporta un valor diferencial.

MOV.- ¿Dónde estáis notando más movimiento este año: en venta de maquinaria nueva, en posventa, en recambios o en soluciones conectadas?

Diría que el crecimiento está proporcionalmente repartido entre maquinaria nueva y postventa, pero donde notamos realmen-





EN EL PRIMER TRIMESTRE DE 2026, EL MERCADO MUESTRA UNA DINÁMICA POSITIVA QUE SE HA DOBLADO RESPECTO A 2025. HAULOTTE CONTINÚA CRECIENDO MUY POR ENCIMA DE LA MEDIA DEL MERCADO



HEMOS DOBLADO NUESTRA CUOTA DE MERCADO FRENTE AL MISMO TRIMESTRE DE 2025



LA RAPIDEZ EN LA RESPUESTA A NUESTROS CLIENTES ES UNO DE LOS PRINCIPALES RETOS DE ESTE EJERCICIO



LA GAMA ELÉCTRICA HA SIDO UNO DE LOS GRANDES FOCOS DE ATENCIÓN DURANTE LA FERIA. LA GAMA ELÉCTRICA ES UN PILAR ESTRATÉGICO PARA HAULOTTE EN ESPAÑA



EL MODELO HS21 E PRO HA TENIDO UNA ACOGIDA EXCELENTE

LA HA20 E PRO ES UNA MÁQUINA ENERGÉTICAMENTE INDEPENDIENTE GRACIAS AL GENERADOR REX EXTENDER

te un incremento es en la conectividad y las soluciones de gestión de flotas. Es ahí donde hemos notado más demanda de nuestros clientes.

MOV.- ¿Cuáles dirías que están siendo los principales retos para Haulotte en este ejercicio?

La rapidez en la respuesta a nuestros clientes, continuar ofreciendo un servicio de primer nivel, basado en la rápida respuesta al cliente, lo que ayuda a reducir el tiempo de inactividad de los equipos lo máximo posible.



MOV.- ¿Qué valoración hacéis de vuestra participación en SMOPYC 2026?

La valoración es muy positiva. Ha sido una edición con buen nivel de afluencia y, sobre todo, con visitantes con inquietudes, en busca de nuevos productos, sostenibilidad e innovación, principalmente basados en la seguridad y en la gestión inteligente de flotas, lo que nos ha permitido mantener conversaciones muy interesantes, entendiendo las necesidades de nuestros clientes y adaptándonos rápidamente a soluciones enfocadas en ellos y en la problemática de su día a día.

MOV.- ¿Cómo ha sido la respuesta del visitante en feria y qué tipo de interés habéis percibido en vuestro stand?

Hemos percibido un interés muy enfocado a soluciones concretas: eficiencia energética, sostenibilidad, seguridad e innovación. Los visitantes han venido con necesidades claras y buscando soluciones aplicables a corto plazo.

MOV.- ¿Qué equipos o soluciones han despertado más atención durante SMOPYC?

Sin duda, la gama eléctrica ha sido uno de los grandes focos de atención. En particular, el modelo HS21 E PRO ha tenido una acogida excelente, confirmando que responde muy bien a las necesidades actuales del mercado. Además, el sistema FASTN ha generado muchísimo interés, tanto a clientes como a los responsables de PRL, que han considerado FASTN como un paso adelante en seguridad para el operador.

MOV.- Más allá de la visibilidad comercial, ¿qué os ha dejado esta edición de SMOPYC en términos de contactos, tendencias y oportunidades?

Refuerza nuestra visión de hacia donde evoluciona el mercado: sostenibilidad, electrificación, equipos energéticamente autónomos (REX Extender), digitalización y un servicio excelente. También hemos generado contactos que nos abren oportunidades hacia nuevos mercados a corto plazo.



HAULOTTE ES UN SOCIO FIABLE, CERCANO Y COMPROMETIDO, NO SOLO EN LA VENTA DE MAQUINARIA, SINO DURANTE TODO EL CICLO DE VIDA DE LOS EQUIPOS

MOV.- Después de la feria, ¿con qué mensaje os gustaría que se quedara el mercado sobre Haulotte?
 Que Haulotte es un socio fiable, cercano y comprometido con la sociedad, los clientes y sus empleados, no solo en la venta de maquinaria, sino en el acompañamiento a nuestros clientes durante todo el ciclo de vida de los equipos, incluso extendiendo su vida útil.

MOV.- Haulotte sigue reforzando su apuesta por la electrificación. ¿Cómo está respondiendo el mercado ibérico a esta evolución?
 La respuesta es progresiva pero firme. Cada vez hay una mayor demanda de estos equipos por su capacidad dual de trabajo y respeto al medio ambiente, especialmente en entornos donde las restricciones de emisiones y ruido son más relevantes.

MOV.- Iván, ¿qué peso tiene hoy la gama eléctrica dentro de la estrategia de Haulotte en España?
 Es un pilar estratégico. No se trata solo de una tendencia, sino de una transformación estructural del mercado en la que queremos seguir siendo protagonistas. Queremos conti-

nuar innovando y lanzando al mercado nuevos productos y soluciones versátiles para nuestros clientes.

MOV.- En el caso de la HA20 E / HA20 E PRO, ¿qué necesidades concretas del cliente vienen a cubrir estos modelos?



FASTN HA GENERADO MUCHÍSIMO INTERÉS Y SE PERCIBE COMO UN PASO ADELANTE EN SEGURIDAD PARA EL OPERADOR

Cubren la necesidad de trabajar en entornos cada vez más exigentes en términos medioambientales, sin renunciar a prestaciones ni versatilidad.

MOV.- ¿Qué ventajas técnicas destacarías de la HA20 E PRO en términos de autonomía, versatilidad y rendimiento en obra?
 Es una máquina energéticamente independiente gracias a la incorporación del generador Rex Extender, alta capacidad de trabajo en diferentes entornos y un rendimiento fiable, lo que permite al cliente optimizar su operativa diaria y ampliar la oferta a sus clientes.

MOV.- También habéis presentado la HS21 E / HS21 E PRO. ¿Qué supone este lanzamiento dentro de vuestra gama de tijeras eléctricas todoterreno?
 Supone un paso más en el desarrollo de nuestra oferta eléctrica en aplicaciones todoterreno, respondiendo así a las necesidades de nuestros clientes.

MOV.- ¿Qué diferencias clave destacarías entre la HS21 E PRO y otros modelos de la gama desde el punto de vista técnico y operativo?
 La HS21 E PRO destaca por su capacidad de adaptación a diferentes condiciones de trabajo, manteniendo un alto nivel de rendimiento y fiabilidad. Es una máquina muy



FASTN HA GENERADO MUCHÍSIMO INTERÉS Y SE PERCIBE COMO UN PASO ADELANTE EN SEGURIDAD PARA EL OPERADOR

MOV.- ¿Hasta qué punto el cliente ya no busca solo una máquina eléctrica, sino también autonomía, robustez, facilidad de mantenimiento y rentabilidad?

El cliente busca equipos que garanticen autonomía suficiente para completar jornadas completas sin comprometer la operativa, que mantengan un alto nivel de robustez incluso en aplicaciones exigentes, y que además sean sencillos de mantener. La facilidad de mantenimiento es clave, porque impacta di-

completa que incorpora baterías de litio y un sinfín de soluciones tecnológicas e innovaciones, y eso el cliente lo percibe claramente.

MOV.- La HS18 E MAX introdujo mejoras muy interesantes en productividad. ¿Qué

os están diciendo los clientes sobre este modelo?

La valoración está siendo muy positiva. Los clientes destacan especialmente la mejora en productividad y la facilidad de uso.



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**

HAULOTTE ES UN SOCIO FIABLE, CERCANO Y COMPROMETIDO, NO SOLO EN LA VENTA DE MAQUINARIA, SINO DURANTE TODO EL CICLO DE VIDA DE LOS EQUIPOS

rectamente en la disponibilidad de la máquina y en los costes operativos.

A esto se suma un enfoque cada vez más claro hacia la rentabilidad. El cliente analiza el coste total de propiedad, no solo la inversión inicial, y valora aspectos como el consumo energético, la reducción de intervenciones y la vida útil del equipo. En ese sentido, nuestro papel como fabricante es ofrecer soluciones equilibradas que respondan a todos estos factores, no solo a uno de ellos de forma aislada, y acompañarlo con un servicio técnico de excelencia que garantice que esa rentabilidad se materializa en el día a día.

MOV.- Uno de los desarrollos que más interés está generando es FASTN. ¿Qué acogida está teniendo esta solución en el mercado?

La acogida de FASTN en el mercado está siendo muy positiva desde el primer momento. Es una solución que responde de forma muy directa a una necesidad real del sector, que es mejorar la seguridad del operador sin penalizar la productividad. En ese sentido, estamos viendo un alto nivel de interés por parte de clientes de distintos perfiles, especialmente en el ámbito del alquiler y de la industria.

Más allá del interés inicial, lo más relevante es que los clientes entienden rápidamente el valor que aporta FASTN en su operativa diaria. No se percibe solo como un elemento adicional, sino como una mejora tangible en términos de seguridad y eficiencia. Esto está

facilitando mucho las conversaciones y la integración en flotas.

En general, podemos decir que FASTN está generando muchas oportunidades y que se posiciona claramente como una solución alineada con las nuevas exigencias del mercado.

MOV.- Iván, desde vuestra experiencia, ¿FASTN se percibe ya como una mejora real en seguridad y productividad?



Sí, claramente. FASTN es ya una realidad incorporada en la flota de alquiler de algunos de los más importantes actores en el mercado europeo. Aporta una mejora tangible tanto en seguridad como en eficiencia y es algo que el cliente valora cada vez más.

MOV.- En conectividad, ¿qué os está aportando hoy SHERPAL en la gestión de flotas y en la relación con los clientes?

SHERPAL permite una gestión más eficiente de las flotas y mejora la toma de decisiones. Aporta un valor añadido al servicio, reduciendo costes e incrementando la eficiencia de los equipos técnicos. Además, refuerza la relación con el cliente al ofrecer mayor visibilidad y control, ya que les permite reducir el número de operaciones no facturables.

MOV.- Con la integración de Advanced Access Management, ¿crees que el mercado está preparado para un control más avanzado del acceso y uso de las máquinas?

El mercado está avanzando en esa dirección. AAM es un paso hacia delante dentro de la conciencia sobre la importancia del control y la seguridad en el uso de los equipos.

SHERPAL PERMITE UNA GESTIÓN MÁS EFICIENTE DE LAS FLOTAS, REDUCE COSTES Y MEJORA LA TOMA DE DECISIONES

EL CLIENTE YA NO BUSCA SOLO UNA MÁQUINA ELÉCTRICA; BUSCA AUTONOMÍA, ROBUSTEZ, FACILIDAD DE MANTENIMIENTO Y RENTABILIDAD





EL SERVICIO ES UNO DE NUESTROS PILARES: ASISTENCIA TÉCNICA, RECAMBIOS, FORMACIÓN, CONTRATOS DE MANTENIMIENTO Y ACOMPAÑAMIENTO AL CLIENTE

de mantenimiento, extensiones de garantía y formación, todo ello apoyado por una red de proveedores de servicio que nos permite dar una respuesta rápida y eficaz. Además, seguimos reforzando la formación y el acompañamiento al cliente.

MOV.- Para terminar, Iván, ¿qué objetivos os marcáis para lo que queda de 2026 y qué novedades veremos próximamente en Haulotte?

Nuestro objetivo es seguir creciendo y consolidando nuestra posición en el mercado, escuchando y acompañando a nuestros clientes en sus proyectos y reforzando nuestra oferta en electrificación y servicios. Seguiremos trabajando en nuevas soluciones que aporten valor real al cliente, siempre con un enfoque muy práctico y orientado a sus necesidades.

MOV.- También habéis impulsado herramientas como MyCompanion. ¿Qué importancia tienen este tipo de soluciones digitales en la experiencia del operador?

Las soluciones digitales como MyCompanion tienen un papel cada vez más relevante en la experiencia del operador. No solo facilitan el uso de la máquina, sino que aportan información clave en tiempo real, mejorando la seguridad y la eficiencia en el trabajo diario. El operador puede acceder de forma sencilla a datos, guías o alertas, lo que reduce errores y tiempos de inactividad.

Además, contribuyen a una mejor comunicación entre máquina, operador y empresa, optimizando la gestión de la flota. En definitiva, son herramientas que aportan valor práctico y refuerzan una operativa más ágil, segura y conectada.

MOV.- A nivel de servicio, ¿cómo está evolucionando Haulotte en España en áreas

como asistencia técnica, recambios, formación y acompañamiento al cliente?

El servicio es uno de nuestros pilares. En Haulotte Ibérica contamos con un equipo técnico excelente altamente cualificado, en formación continua y capacitado para asesorar, reparar, reacondicionar, ofrecer contratos

NUESTRO OBJETIVO PARA 2026 ES SEGUIR CRECIENDO, CONSOLIDAR NUESTRA POSICIÓN EN EL MERCADO Y REFORZAR NUESTRA OFERTA EN ELECTRIFICACIÓN Y SERVICIOS



Grúas Rigar refuerza su confianza en Ruthmann con la incorporación de la Steiger® T 750 HF DRS

AMCO Machinery & Consulting ha vendido a Grúas Rigar una Ruthmann STEIGER® T 750 HF DRS, una plataforma sobre camión de 75 metros de altura de trabajo y 42 metros de alcance lateral, llamada a ampliar las posibilidades operativas de la compañía en trabajos complejos en altura.



Grúas Rigar ha incorporado a su flota una nueva Ruthmann STEIGER® T 750 HF DRS, una plataforma sobre camión que supone un importante salto técnico para la compañía y refuerza su apuesta por equipos de altas prestaciones para trabajos especiales en altura.

La operación ha sido realizada a través de AMCO Machinery & Consulting, que ha vendido la plataforma a Grúas Rigar, acompañando a la empresa durante todo el proceso de configuración, especificación técnica, formación y puesta en marcha del equipo.

La incorporación de esta Ruthmann no responde únicamente a una renovación de flota, sino a una decisión estratégica para ampliar la capacidad de respuesta de Grúas Rigar ante proyectos cada vez más exigentes. La STEIGER® T 750 HF DRS alcanza los 75 metros de altura de trabajo y ofrece un alcance lateral de hasta 42 metros gracias al sistema Dynamic Reach System, DRS, una tecnología que permite optimizar el rendimiento de la plataforma en función de las condiciones de trabajo.



Ignasi Rigar, desde Grúas Rigar, explica a Movicarga: “Uno de los aspectos más destacados del equipo es su impresionante diagrama de trabajo, considerado uno de los mayores de su categoría. Esta prestación nos encantó, ya que permite que varios operarios puedan trabajar simultáneamente con herramientas y materiales, aportando mayor seguridad, estabilidad, comodidad y eficiencia en operaciones de montaje, mantenimiento o intervención técnica”.

La nueva plataforma permitirá a Grúas Rigar abordar trabajos especialmente complejos en sectores como la petroquímica, la industria, las infraestructuras, el mantenimiento urbano, los puentes o los accesos de difícil alcance. Entre sus capacidades destaca también la posibilidad de realizar trabajos en negativo de hasta 14,5 metros bajo cero, una característica especialmente útil para inspecciones y mantenimientos bajo puentes o estructuras.



Asimismo, la Ruthmann STEIGER® T 750 HF DRS ofrece ventajas en entornos donde las condiciones de trabajo son especialmente delicadas, como suelos con baja capaci-





precisión, la seguridad, el alcance y la capacidad de carga son factores decisivos.

Desde Grúas Rigar han destacado que una incorporación de este nivel requiere meses de planificación, configuración y formación, por lo que han agradecido el apoyo de AMCO Machinery & Consulting y del equipo de Ruthmann, que han acompañado a la empresa en cada fase del proceso.



dad portante, parkings subterráneos, zonas industriales congestionadas, traseras de edificios o escenarios con viento elevado en los que otros equipos podrían ver limitada su operativa.

La compañía incorpora así una máquina diseñada para responder a trabajos donde la

Con la llegada de esta nueva plataforma, Grúas Rigar refuerza su posicionamiento como empresa preparada para afrontar proyectos de gran complejidad técnica, ofreciendo a sus clientes soluciones más versátiles, seguras y eficientes para trabajos en altura que hasta ahora suponían un verdadero reto operativo.



**INNOVACIÓN
SEGURIDAD
CALIDAD
SERVICIO**



www.ruthmann.es
www.amcomachinery.com
info@amcomachinery.com



Jekko presenta la JF1050, la nueva cúspide de gama articulada

Es la más grande de su historia, y Jekko la anuncia en primicia con legítimo orgullo. Se trata de la nueva JF1050, la más reciente e imponente grúa oruga articulada del fabricante de Treviso, caracterizada por una impresionante capacidad máxima de elevación de 22 toneladas y una altura máxima al gancho de 34,5 m. Repasemos juntos sus principales características.

La JF1050 está dotada de tres articulaciones de pluma para ofrecer la máxima versatilidad, también a la hora de superar obstáculos u operar con ángulos negativos. La grúa está diseñada, en este sentido, para operaciones de elevación en espacios reducidos y congestionados, como trabajos de mantenimiento industrial —incluyendo la sustitución de maquinaria—, instalación de equipos, construcción y mantenimiento de centros de datos, manipulación de materiales en la industria alimentaria y operaciones de almacén.

La nueva grúa de gama alta de Jekko está alimentada por un motor bi-energía que combi-

na un motor diésel de bajas emisiones con un motor eléctrico integrado, garantizando plena autonomía en exteriores y operati-

vidad limpia de cero emisiones en espacios interiores. Los operadores pueden cambiar de forma fluida de una fuente de energía a



otra, asegurando la máxima productividad en cualquier entorno. El nuevo sistema de gestión del motor de velocidad variable (Variable Speed Engine Management) garantiza un control preciso del motor para movimientos más controlados y un menor consumo. Los movimientos de la grúa resultan más rápidos, precisos y fluidos. La eficiencia global del motor mejora la operatividad, con menor consumo de combustible y la posibilidad de elegir entre tres modos de trabajo alternativos (Eco / Normal / Power).

La información funcional de la grúa y del motor se visualiza en el nuevo panel táctil de 7", un nuevo panel de control con protección IP66 resistente al agua, de interfaz

intuitiva y un amplio conjunto de funciones, entre las que destacan la visualización en tiempo real del área de estabilidad y el asistente de a bordo integrado. El lastre auto-desmontable reduce el peso total de la grúa, simplificando su transporte y permitiendo operar con menor presión sobre el suelo en superficies ligeras.

La flexibilidad de configuración es otra ventaja clave de la JF1050. La grúa puede realizar una amplia gama de trabajos gracias a sus múltiples configuraciones: elevación con gancho o cabrestante, jib hidráulico, uso con equipos hidráulicos independientes como pinzas con sierra o grapas para vigas, o trabajo en altura con cesta portapersonas.



SOMOS TECHNO

GAMA
TECHNO

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

GRÚAS FASSI

TRANS
GRUAS

ENTRE ESPECIALISTAS

@ info@transgruas.com

🌐 transgruas.com

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

LEADER IN INNOVATION

GAM llevará la distribución de Hyster a 11 nuevos países de África Occidental desde su base en Marruecos

GAM, compañía especializada en soluciones integrales de maquinaria industrial, alquiler y servicios, ampliará su actividad en África Occidental tras extender a 11 nuevos países su acuerdo de distribución en exclusiva con Hyster, fabricante internacional de carretillas elevadoras y equipos de manutención.

La operación permitirá a GAM incorporar a su red los mercados de Benín, Burkina Faso, Costa de Marfil, Gambia, Guinea, Guinea-Bissau, Mali, Mauritania, Níger, Senegal y Togo, apoyándose en la estructura que la compañía ya tiene en Marruecos, donde opera desde hace 18 años través de una filial propia y cuenta con cuatro delegaciones.

A partir de esta base, la compañía refuerza su presencia en una región con alto potencial de desarrollo en sectores como la logística, la industria, los puertos y la minería, en los que, además, cuenta con una amplia gama de productos y servicios adaptados a las distintas necesidades del mercado, pasando de una presencia centrada en Marruecos a una cobertura regional en África Occidental.

En esta primera fase, GAM centrará su actividad en la distribución de equipos, si bien prevé ampliar progresivamente su oferta de productos y servicios en África Occidental. El desarrollo de este nuevo ámbito de negocio se enmarca en la estrategia comercial e internacional de la compañía. En este contexto, Luis Turiel, director de ventas de GAM, señala: “con este movimiento, transformamos nuestra presencia en África, pasando de una posición local a una estrategia regional. No se trata solo de crecer en volumen, sino de llevar nuestro modelo de servicio y acompañamiento a un mercado con un enorme potencial de desarrollo”.

Hyster es uno de los principales fabricantes internacionales de carretillas elevadoras y equipos de manutención, con soluciones dirigidas a entornos industriales, logísticos, portuarios y de grandes cargas. GAM ya trabajaba con la marca en exclusiva en España, Portugal y Marruecos, mercados a los que ahora suma estos 11 países de África Occidental.

La operación forma parte de la estrategia de crecimiento internacional de GAM, basada en la ampliación geográfica hacia mercados de alto potencial, la diversificación de marcas y el desarrollo de nuevas líneas de negocio. Actualmente, la compañía mantiene acuerdos con 23 fabricantes internacionales y desarrolla su actividad en 10 áreas de negocio.

Desde una perspectiva corporativa, Diego García Pastor, director general de GAM, destaca que “este acuerdo representa un paso



más en nuestra estrategia de internacionalización. Asumir la distribución de Hyster en África Occidental nos permite ampliar nuestra propuesta de valor en mercados de enorme potencial, apoyándonos en una de las marcas líderes y en la capacidad de nuestros socios locales para ofrecer un servicio diferencial”.

Con esta operación, GAM alcanzará presencia en 14 mercados a través de su acuerdo de distribución en exclusiva con Hyster: España, Portugal, Marruecos y los 11 nuevos países de África Occidental. La compañía refuerza así su actividad internacional y consolida Marruecos como base para el desarrollo de nuevos mercados en el continente africano.

TVH anuncia el nombramiento de Giuliano Parodi como nuevo CEO

TVH ha anunciado la incorporación de Giuliano Parodi como nuevo Director Ejecutivo (CEO) de la compañía, cargo que asumirá oficialmente el próximo 1 de septiembre.

Parodi cuenta con cerca de 25 años de experiencia internacional en el sector de equipos industriales. Antes de unirse a TVH, desempeñó el puesto de Director Global de Estrategia en Yanmar, donde destacó por su visión enfocada en el crecimiento internacional y en el desarrollo de soluciones orientadas al cliente.

“Es un honor formar parte de TVH en una etapa tan importante para la compañía”, afirmó Giuliano Parodi. “TVH ocupa una posición única a nivel mundial y cuenta con una cultura emprendedora muy sólida. Estoy deseando colaborar con el equipo para seguir poniendo el foco en nuestros clientes y en la creación de valor a largo plazo.”

Desde TVH han querido dar una cálida bienvenida a Giuliano y mostrar su entusiasmo ante esta nueva etapa para la empresa.





gam

Piensa Grande

Distribuidores de las mejores marcas



gamrentals.com

clientes@gamrentals.com

900 230 022



Loxam garantiza el suministro eléctrico durante la visita del Papa León XIV

Loxam España, filial del Grupo Loxam, líder europeo en alquiler de maquinaria, ha sido proveedor principal durante los actos de celebración de la visita del papa León XIV a Madrid. La energía total suministrada por los distintos equipos de suministro y almacenamiento ha sido de 7.2 Mvas, suficiente para abastecer de electricidad simultáneamente a miles de hogares.

En concreto, la compañía, a través de sus divisiones especializadas en energía y eventos, ha desplegado 60 grupos electrógenos con una potencia media de 7.2 Mvas., así como casi una docena de baterías de almacenamiento, repartidos entre los dos escenarios principales: el estadio Santiago Bernabéu y las plazas de Colón y Cibeles de la capital.

Para asegurar el éxito de este acontecimiento, todos los equipos suministrados cuentan con la certificación ECO, lo que garantiza tanto la máxima seguridad para los asistentes como el estricto cumplimiento de la normativa medioambiental vigente en la capital. Gracias a estas soluciones de energía temporal a medida, Loxam asegura un suministro constante y responsable, reforzando su dilatada experiencia en la gestión de eventos de gran magnitud.

En línea con sus valores medioambientales, el gasoil repostado para poner en funcionamiento todos los equipos ha sido HVO, un combustible diésel 100% renovable de segunda generación producido a partir de residuos orgánicos y aceites vegetales reciclados que reduce las emisiones de CO₂ hasta un 90%.

Asimismo, Loxam aporta la experiencia y saber hacer de un equipo formado por más de más de 15 profesionales. Además de instalar y asegurar el buen funcionamiento de los equipos, están siempre preparados para hacer frente y responder ante cualquier incidencia antes, durante o después de cada evento.



Desde hace más de una década, Loxam cuenta con una probada reputación en grandes eventos y rodajes de todo tipo: películas,

series de televisión, festivales o ceremonias como los premios Latin Grammy en Sevilla.

EXPERIENCIAS PREVIAS

No es la primera vez que Loxam colabora como proveedor esencial en los actos organizados con motivo de una visita o reunión del Papa con sus fieles. La empresa fue también el principal proveedor de la última Jornada Mundial de la Juventud (JMJ), celebrada del 1 al 6 de agosto de 2023 en Lisboa, donde desplegó una amplia gama de equipos de suministro eléctrico y maquinaria especial.

En concreto, gracias a la instalación de energía temporal a medida, Loxam fue responsable de alimentar las 60 pantallas donde retransmitió todo el evento, y el circuito interno de televisión para la transmisión de este.

Una vez más, como ahora en 2026, Loxam hizo posible que el evento se desarrollara con los elevados estándares que exigen las grandes citas.



Magni ES0607DC-XD con Extra Deck: mayor altura operativa incluso en los espacios más reducidos

Magni TH presenta ES0607DC-XD, la plataforma elevadora de tijera para suelo pavimentado con Extra Deck, diseñada para optimizar el trabajo en altura en entornos con espacio limitado.

Gracias al Extra Deck integrado, compuesto por barandilla y peldaño, la máquina ofrece 500 mm adicionales de altura operativa, alcanzando una altura total de trabajo de 6,1 m. Una solución compacta y práctica, ideal para tareas de mantenimiento, instalación y gestión técnica en entornos interiores y exteriores sobre suelo pavimentado.

Con dimensiones reducidas, radio de giro reducido y alimentación eléctrica, la ES-0607DC-XD garantiza maniobrabilidad, eficiencia y facilidad de uso incluso en los espacios más estrechos.



FIABILIDAD - SEGURIDAD

ALKORA

GRUPO VERSPIEREN

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

Consúltenos sin compromiso

915 179 080

alkoramad@alkora.es

www.alkora.es

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

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 **PREMIOS**
MADRID **ELEVACION**
24 Septiembre de 2026 **MOVICARGA**

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.

HEI continúa creciendo con paso firme en 2026: más entregas, más stock y un servicio técnico reforzado

El primer semestre de 2026 está siendo especialmente positivo para Heavy Equipment Ibérica (HEI). La elevada actividad que sigue registrando el sector de la elevación y el alquiler de grúas está impulsando nuevas inversiones por parte de sus clientes, algo que se refleja en el volumen de equipos entregados y en la cartera de pedidos prevista para los próximos meses.



Durante la primera mitad del año, la compañía habrá completado la entrega de doce grúas autopropulsadas SANY y un semirremolque Scheuerle, consolidando su presencia en el mercado español y reforzando la confianza que cada vez más empresas depositan en sus marcas.

A estas entregas hay que añadir la llegada, antes del verano, de otras seis grúas que HEI incorporará a su stock. Esta apuesta por disponer de equipos en España permite a la empresa ofrecer plazos de entrega reducidos y responder con mayor agilidad a las necesidades de sus clientes, en un momento en el que la demanda continúa siendo elevada.

La percepción del mercado por parte de la compañía sigue siendo muy positiva. Las empresas del sector mantienen una importante carga de trabajo y continúan desarrollando proyectos de gran envergadura, lo que está generando nuevas oportunidades de inversión. Fruto de ello, HEI ya cuenta con nuevos pedidos en cartera que se materializarán en entregas previstas para finales de este año.

Sin embargo, más allá de los resultados comerciales, HEI sigue convencida de que el verdadero crecimiento debe ir acompañado de un servicio posventa sólido y cerca-

HEI REFUERZA SU CRECIMIENTO EN 2026 CON NUEVAS ENTREGAS, MAYOR STOCK Y UNA APUESTA FIRME POR EL SERVICIO TÉCNICO.

no. Desde el inicio de su actividad, la empresa ha defendido que el servicio técnico y la atención al cliente constituyen su máxima prioridad, y todas sus decisiones estratégicas continúan orientadas a reforzar esta área.

Como parte de este compromiso, durante el mes de julio HEI incorporará un tercer taller móvil a su red de asistencia técnica, además de nuevo personal especializado. Esta ampliación permitirá incrementar la capacidad de respuesta de la compañía, reducir tiempos de intervención y seguir acompañando el crecimiento del parque de grúas y equipos que actualmente tiene en operación en España.

El objetivo de la empresa es que cada cliente tenga la tranquilidad de contar con un sopor-

te técnico rápido, profesional y eficaz durante toda la vida útil de su equipo. HEI entiende que la disponibilidad de las máquinas es un factor crítico para sus clientes y, por ello, continúa invirtiendo en personas, herramientas, formación y recursos técnicos.

La compañía afronta el segundo semestre del año con optimismo y con la ilusión de seguir consolidando su proyecto. Asimismo, quiere agradecer la confianza que clientes, proveedores y colaboradores depositan cada día en la empresa y reafirmar su compromiso de seguir ofreciendo equipos de primer nivel respaldados por un servicio técnico a la altura de las exigencias del mercado actual.

LA INCORPORACIÓN DE NUEVAS GRÚAS Y UN TERCER TALLER MÓVIL PERMITIRÁ A HEI OFRECER UNA RESPUESTA MÁS ÁGIL Y EFICIENTE A SUS CLIENTES.

Transgrúas destaca en ANAGRUAL 2026 la integración de Barin en Fassi Group

En ANAGRUAL 2026, Transgrúas pone el acento en una de las noticias más relevantes del sector: la reciente adquisición de Barin por parte de Fassi Group, que refuerza su posicionamiento en soluciones de elevación y trabajo en altura.

Con esta operación, la gama Barin pasa a formar parte de la oferta de Transgrúas, ampliando su oferta de productos con equipos especializados para la inspección y mantenimiento de infraestructuras, un segmento con una demanda creciente en el mercado español.

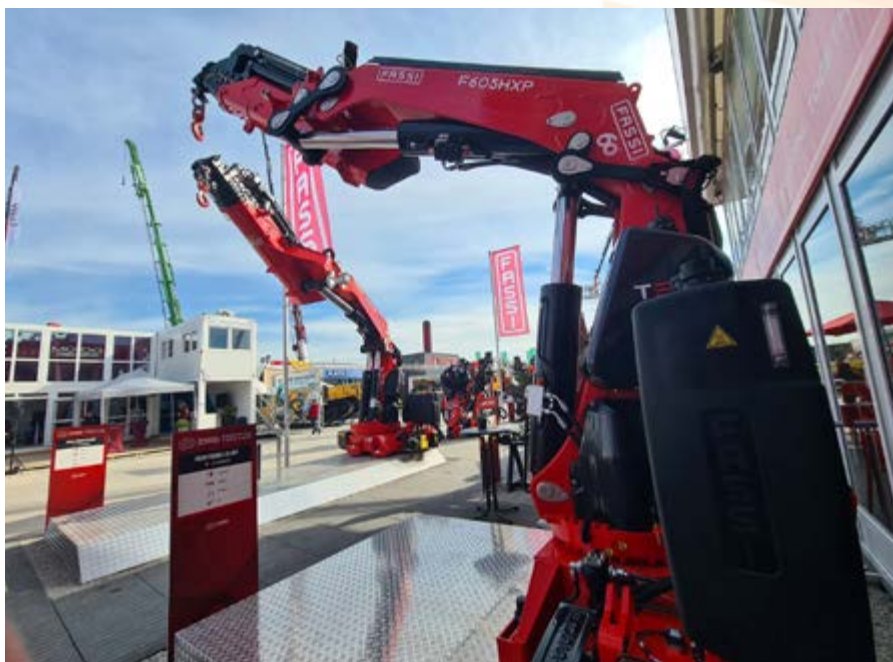
Junto a esta novedad, la Transgrúas presenta las últimas innovaciones en elevación de Fassi, Jekko, JMG, AlmaCrawler y CELA, con un enfoque en rendimiento, compacidad y electrificación.

Como innovación de Fassi, encontramos la grúa F2350RL-HXP TECHNO con doble jib articulada, que alcanza hasta 58 m de altura. Y el nuevo modelo F605R.2-HXP TECHNO el modelo más compacto de la gama Techno, que combina una capacidad de 59 tm con un diseño ligero y eficiente, ideal para optimizar la carga útil en camiones de tres ejes.

Sobre las minigrúas Jekko, la compañía presenta la Jekko TRX32, la minigrúa SPX532 montada sobre chasis 3.5 tn, grúa con un rendimiento sin igual en un vehículo tan ligero.

En las grúas pick&carry JMG veremos la gama de grúas giratorias 100% eléctricas con potencia de carga desde 10 hasta 95 toneladas.

El multicargador AlmaCrawler ML3.0BL con sistema binivelante y de las plataformas



CELA la DT Truck 60, con hasta 60 m de altura de trabajo que estuvo expuesta en la última edición de Smopyc.

En la zona expositiva de la asamblea, se podrá ver una grúa de la gama Techno, el modelo F1250R-HXP con 9 extensiones hidráulicas y jib articulado.

“Ilusionados con reencontrarnos con los gruasistas españoles”, añaden desde Transgrúas.



Effer es Hiab: Grúas Heavy y Super Heavy, potencia, innovación y máxima eficiencia

MYCSA eleva el estándar del sector con la gama Heavy y Super Heavy. EFFER, marca del grupo HIAB, que integra los sistemas y componentes referentes de la industria. Cada grúa está diseñada para rendir al máximo, combinando potencia, precisión y seguridad, junto con sistemas avanzados de control y eficiencia operativa, incluso en los entornos más exigentes.

En línea con esta apuesta por la innovación y la eficiencia, HIAB incorpora también las soluciones híbridas eléctricas HIAB wspr+, desarrolladas para ofrecer operaciones más silenciosas, sostenibles y eficientes. Este sistema híbrido permite trabajar con la grúa mediante alimentación eléctrica ePTO, reduciendo emisiones, consumo energético y costes operativos, sin renunciar al rendimiento ni a la capacidad de elevación.

Todas las grúas EFFER incorporan sistemas exclusivos de HIAB. Tecnologías como el software SPACEevo, el control de estabilidad VSL+, el mando de radio CD4 y la hidráulica OLSBERG están disponibles en su gama de productos EFFER.

Todo ello se traduce en una mayor seguridad operativa, reducción de riesgos y un manejo más eficiente, incluso en operaciones de alta complejidad.

MYCSA Y EFFER: SOLUCIONES HIAB PARA PROYECTOS DE ALTO NIVEL

En MYCSA apuestan por la gama Heavy y Super Heavy de grúas EFFER, ofreciendo a sus clientes soluciones HIAB con toda la garantía de una de las marcas líderes: rendimiento, seguridad, tecnología y una imagen profesional reconocida a nivel internacional.





**Carretillas diesel 4x4 y 4x2
Capacidad 2.500 Kg.
Motor DOOSAN fase V**

CARRETILLA

FD25TT4 - FD25TT2

Grúas Ortí: tradición familiar, formación y trabajo en equipo para seguir creciendo

La empresa valenciana continúa reforzando su equipo, formando a las nuevas generaciones y apostando por el mantenimiento preventivo y las inversiones en flota, en un momento de elevada actividad para el sector.

Grúas Ortí continúa avanzando con paso firme en el sector de la elevación y el transporte especial, manteniendo intacta la esencia que ha acompañado a la empresa desde sus orígenes: trabajo, familia, valores, compromiso y una clara apuesta por las personas.

Fundada en 1973 por cinco de los hermanos Ortí, la compañía inició su actividad en el alquiler de grúas móviles autopropulsadas y, con el paso de los años, ha ido consolidando una trayectoria marcada por la especialización, la evolución tecnológica y la confianza de sus clientes. Hoy, desde Torrent, Valencia, Grúas Ortí ofrece servicios de alquiler de grúas móviles autopropulsadas, grúas hidráulicas articuladas, transporte especial, manipulación de maquinaria en espacios reducidos y soluciones con equipos especiales como tanquetas, gatos hidráulicos y carretillas especiales.

Uno de los pilares de la empresa es su equipo humano. Grúas Ortí destaca por contar con profesionales cualificados y por mantener a su personal en constante proceso de formación, incorporando cursos de nuevas tecnologías y reforzando el nivel técnico y de seguridad en cada trabajo. Esta filosofía resulta clave en un sector donde la precisión, la planificación y la experiencia son determinantes para ejecutar maniobras con garantías.

En este sentido, la compañía está trabajando de forma decidida en formar a las nuevas generaciones, integrándolas dentro de la empresa y transmitiéndoles no solo conocimientos técnicos, sino también una forma de entender el oficio. Grúas Ortí es una empresa familiar que cree en el crecimiento desde dentro, en preparar a los suyos, en apostar por el relevo generacional y en mantener vivos los valores que han construido su historia.



Samuel Ortí, director de Grúas Ortí, explica a Movicarga que el momento actual exige esfuerzo, organización y mucha unión dentro de la empresa. "Se trata de trabajar en equipo, de empujar todos juntos y de saber que cada persona cuenta", señala. La empresa atraviesa una etapa de mucha actividad, con diversos trabajos en marcha y una carga operativa elevada, pero sin perder de vista uno de los aspectos que Samuel considera fundamentales: el mantenimiento preventivo.

Porque, aunque haya mucho trabajo, en Grúas Ortí tienen claro que la disponibilidad de la flota y la seguridad no pueden dejarse para después. Sacar tiempo para revisar, mantener y preparar los equipos forma parte de la responsabilidad de una compañía que entiende que una buena maniobra empie-

za mucho antes de llegar a la obra. Su taller propio y su equipo técnico permiten precisamente mantener los recursos en las mejores condiciones y asegurar una respuesta eficaz ante las necesidades de los clientes.

La empresa sigue además apostando por la inversión. En los últimos años, Grúas Ortí ha reforzado su parque de maquinaria con equipos modernos y soluciones adaptadas a las nuevas exigencias del mercado. La incorporación de grúas de última generación, como la Palfinger PK 48.002 TEC 7, Palfinger PK1650 TEC, Liebherr LTM 1100-4.2, Liebherr TM 1070-4.2, una JMG MC160, una carretilla Heli 5 de tn eléctrica y tanquetas, lo cual refleja esa voluntad de seguir mejorando en tecnología, seguridad y capacidad operativa.





Esa combinación de experiencia, medios técnicos y equipo humano cualificado permite a la compañía abordar trabajos muy diversos, siempre con una visión clara: ofrecer soluciones seguras, eficaces y ajustadas a cada necesidad. La planificación previa, el asesoramiento personalizado y el estudio técnico de cada actuación son parte esencial de su forma de trabajar.



Para Samuel Ortí, el crecimiento de la empresa pasa por seguir haciendo las cosas con seriedad, por cuidar al equipo y por mantener una cultura de empresa basada en la implicación de todos. “Ahora mismo hay mucha faena, pero precisamente por eso hay que estar más unidos, organizarse bien y seguir invirtiendo en personas, en maquinaria y en mantenimiento”, explica.

Grúas Ortí afronta así esta nueva etapa con la mirada puesta en el futuro, pero sin olvidar sus raíces. Una empresa que ha sabido crecer durante más de 50 años, que sigue confiando en la familia como motor, en la formación como herramienta y en el trabajo bien hecho como mejor carta de presentación.



GRUAS ORTÍ

Desde 1973 a su servicio...

Tel.: 96 155 29 75
 ☎ 696 53 23 32
 central@gruasorti.es
 www.gruasorti.es

Camí Mas del Jutge, 59. 46909 Torrent [Valencia]



ENTREVISTA

BERT WIEGEL

AMCO MACHINERY & CONSULTING

REPRESENTANTE DE RUTHMANN Y CENTRO DE SERVICIO TÉCNICO OFICIAL EN ESPAÑA

Ruthmann Steiger®

Plataformas Elevadoras sobre Camión

Coincidiendo con la celebración del congreso ANAGRUAL, y siendo AMCO Machinery & Consulting uno de sus sponsors principales, en Movicarga hemos querido aprovechar la ocasión para sentarnos con Bert Wiegel, máximo responsable de AMCO Machinery, representante oficial de RUTHMANN y centro de Servicio Técnico de la marca en España.

En esta entrevista, Bert hace un balance de la etapa de crecimiento que atraviesa RUTHMANN, marca alemana que celebra este 2026 su 125 aniversario y que forma parte de Time Manufacturing Company—, así como su consolidación como líder en plataformas de gran altura sobre camión en España, gracias al trabajo conjunto con AMCO Machinery.

En la entrevista, Bert nos detalla las novedades de la serie Premium STEIGER®, que abarca desde plataformas compactas sobre 3,5 toneladas (como la STEIGER® TB 300, con 30 m de altura de trabajo) hasta el buque insignia STEIGER® T 1000 HF, capaz de alcanzar los 100 metros sobre un chasis estándar de solo 5 ejes. También se profundiza en la gama Height Performance (51-100 m), la más demandada en el mercado español, en los sistemas tecnológicos diferenciales como el DRS, el COCKPIT, el HighFlex y la plataforma de monitorización online Ruthmann Technology Connect (RTC), así como en el compromiso con el cliente que define al equipo de Servicio Técnico de AMCO y RUTHMANN, reconocido en el sector por su cercanía, rapidez y profesionalidad.

Movicarga.- Sr. Wiegel, ¿podría presentar brevemente a RUTHMANN y la trayectoria de la marca?

Sr. Wiegel.- Ruthmann, que forma parte del Grupo Time Manufacturing Company, es una empresa alemana que celebra este año su 125 aniversario y que cuenta con más de seis décadas de experiencia en el desarrollo de plataformas elevadoras sobre camión de primera calidad. Ruthmann diseña plataformas de las más altas capacidades sin perder el enfoque en valores fundamentales como: Seguridad, Calidad y Servicio.



Mov.- ¿Cómo se encuentra actualmente la marca posicionada en el mercado español?

En el segmento de las plataformas sobre ca-

mión, Ruthmann ha consolidado conjuntamente con su distribuidor AMCO Machinery su posición líder en plataformas de gran altura en España, con nuevos clientes, nuevos productos, nuevas aplicaciones y un desarrollo del servicio técnico acorde al crecimiento de la marca en España.

Mov.- ¿Qué abarca la gama STEIGER® de RUTHMANN?

La serie premium STEIGER® abarca desde plataformas compactas sobre vehículos de 3,5 toneladas (con alturas de trabajo de hasta 30 metros) hasta grandes equipos sobre chasis de camión pesado, alcanzando casi 100 metros de altura de trabajo en su modelo más avanzado.

Mov.- Centrándonos en el segmento de 3,5 toneladas, ¿cuáles son las principales novedades?

En el segmento de 3,5 toneladas se ofrecen plataformas telescópicas y con brazo cesta desde los 23 hasta los 30 metros de altura de trabajo. La STEIGER® TB 300 es una plataforma rediseñada y sofisticada con 30 m de altura de trabajo y 17,1 m de alcance lateral, datos sin precedentes en un chasis de 3,5 t.





Permite acceder a áreas de trabajo que antes solo eran posibles con plataformas sobre chasis de 7,5 t.

Mov.- ¿Y dentro de la gama de dos ejes, ¿qué otra novedad destacaría?

Otra novedad en dos ejes es la impresionante STEIGER® T 380 XS (Xtra Corto): con solo 8,35 m de longitud de vehículo (chasis 4x2) y el Sistema DRS de serie, ofrece 38 m de altura de trabajo y un alcance lateral de impresionantes 32 metros. La capacidad en cesta es de 500 kg e incorpora una torre elevable que permite el trabajo en horizontal por encima de 4,50 metros.

Mov.- ¿Cuál es la gama que mayor demanda tiene en el mercado español?

La gama que más demanda disfruta en España es la Serie Height Performance, con productos desde los 51 a los 100 metros:

- **STEIGER® T 510 HF – 51 m:** sobre un camión muy compacto de 2 ejes y solo 18 t. Disponible también en tracción 4x4.
- **STEIGER® T 570 HF – 57 m:** alcance lateral de 41 m y 600 kg de capacidad de cesta. Chasis de 3 ejes y solo 28 t. Disponible en 6x4 y con tercer eje direccional.
- **STEIGER® T 700 HF – 70 m:** chasis compacto de 11,99 m. Brazo superior de 24,6 m con alcance lateral de 41 m.
- **STEIGER® T 750 HF – 75 m:** única máquina en 4 ejes con 75 m de altura de trabajo reales. 600 kg de capacidad de cesta y 41 m de alcance lateral.
- **STEIGER® T 900 HF – 90 m:** la plataforma de 90 m más compacta del merca-

do, con 42 m de alcance lateral (10 m más que el competidor más cercano). Concepto dual: modo SKY Performance (vertical) y modo HEIGHT Performance (altura y alcance lateral convencional).

Mov.- ¿Y cuál es el buque insignia de RUTHMANN?

El buque insignia es la STEIGER® T 1000 HF, que representa una nueva era en el segmento de 100 m+. Montado sobre un chasis estándar de solo 5 ejes, ofrece hasta 39 m de alcance lateral, un brazo superior de tres secciones extensible hasta 37 m, un diagrama de trabajo que va más allá de los trabajos estrictamente verticales, y grandes ventajas en acceso a obras, parques eólicos, maniobrabilidad y mantenimiento.

Mov.- ¿Qué sistemas tecnológicos destacaría dentro de la serie HP/HF?

Destacaría tres sistemas. El Sistema DRS (Dynamic Range System), que calcula el alcance en tiempo real a bordo, basado en la configuración individual de cada STEIGER®, para un rendimiento máximo de la plataforma. El COCKPIT, un mando de control ergonómico e idéntico en todos los modelos, lo que reduce el tiempo de formación y facilita la aceptación de las máquinas por parte de los operarios. Y el Sistema HighFlex, que aporta un funcionamiento muy flexible en lugares de trabajo complejos, gracias al ángulo de rotación de 440° de la cesta y al brazo RÜSSEL® de 220°.

Mov.- ¿Qué equipamiento y accesorios opcionales pueden incorporar los clientes?

Entre el equipamiento y accesorios opcionales, los clientes pueden incorporar iluminación interior y exterior de la cesta, protector frente al atrapamiento de manos, puntos de anclaje reforzados hasta 22 kN, cajas de herramientas y almacenamiento de distintos tipos, toma de corriente 230 V / 400 V en cesta, generadores eléctricos de 230 V / 400 V en diferentes potencias, mando a distancia, focos de trabajo, cámara de control de maniobra y calefactores.

Mov.- ¿En qué consiste el sistema RUTHMANN TECHNOLOGY CONNECT (RTC)?

El RTC es un sistema de monitorización online que permite supervisar las máquinas a distancia de forma eficaz y económica. Facilita el control de todos los parámetros operacionales y tecnológicos, y permite analizar

y resolver rápidamente cualquier incidencia. Funciona a través de internet y es accesible desde cualquier navegador, desde la oficina o desde cualquier lugar del mundo.

Mov.- ¿En qué sectores y aplicaciones se utilizan principalmente las plataformas STEIGER®?

Las plataformas de gran altura RUTHMANN STEIGER® se utilizan principalmente en grandes edificios e infraestructuras, instalaciones industriales en general, puertos y astilleros, parques eólicos y otras infraestructuras de generación y distribución de energía, sector petroquímico, telecomunicaciones, y en eventos y acontecimientos deportivos.

Mov.- Hablemos del compromiso con el cliente. ¿Cómo se traduce en el día a día?

Como distribuidor en España, AMCO acompaña a sus clientes en el día a día y a nivel estratégico, ofreciendo asesoramiento, consejos para los diferentes tipos de trabajo, formación, especificación de maquinaria, servicio técnico y logística. Agradecemos a nuestros clientes y operarios el excelente trabajo que realizan con nuestras máquinas. Los productos RUTHMANN operan en un número creciente de territorios y segmentos industriales. Esto es posible gracias a la continua innovación de nuestros equipos y a la gran profesionalidad de los usuarios —nuestros clientes— que los operan en maniobras de alta complejidad.

Mov.- ¿Y cómo es el Servicio Técnico que ofrecen desde AMCO y RUTHMANN?

En el Servicio Técnico nos dejamos la piel para que nuestros clientes saquen el mayor provecho de sus máquinas RUTHMANN. Nuestros clientes nos avalan y nos consideran cercanos, rápidos y profesionales. Nuestros electromecánicos y los coordinadores de servicio en AMCO y RUTHMANN son reconocidos en el mercado por su profesionalidad, disponibilidad, flexibilidad y orientación al cliente. RUTHMANN cuenta con electromecánicos e ingenieros de primer nivel, comprometidos y dedicados al servicio técnico en Europa y España, Hot Line 24/7, servicio remoto y logística de repuestos 24 horas.



... ENTREVISTA ...

AMAURY SALAUN

RESPONSABLE DE TVH PARA EL SUR DE EUROPA



Más allá de los recambios: la audaz evolución de TVH Iberia hacia un socio estratégico 360°

TVH lleva años siendo una de las compañías más reconocidas en el mundo del recambio y los servicios para maquinaria, pero la empresa está viviendo una evolución mucho más profunda. Digitalización, formación, diagnosis, electrificación, remanufactura y una apuesta clara por estar más cerca del cliente marcan el rumbo de una compañía que quiere ir más allá del simple suministro de piezas. En esta entrevista con la revista Movicarga, Amaury Salaun, responsable de TVH para el sur de Europa, nos habla de los cambios que está viviendo la empresa, de los retos del sector y de cómo TVH quiere convertirse en un auténtico socio estratégico para sus clientes en la Península Ibérica.

Mov.- Del año pasado a este, si tuvieras que resumir la evolución de TVH en una sola idea, ¿qué ha cambiado de verdad en la compañía y qué permanece intacto en su forma de trabajar?

TVH busca ser una empresa ágil que se adapte a las necesidades de cada mercado para estar más cerca de sus clientes, con una estructura operativa más sólida y una mayor digitalización. Todo ello, manteniendo intacta nuestra cercanía y cultura de servicio, pero con un propósito muy claro: que la tecnología debe servir para hacernos más humanos. Lo que permanece inalterable es nuestra filosofía 'El cliente es lo primero'; la digitalización no tiene como objetivo distanciarnos del cliente, sino ofrecer una respuesta más rápida y precisa, preservando siempre nuestra cultura de servicio local.

Mov.- ¿Qué novedades o proyectos importantes tiene TVH para mejorar la experiencia de sus clientes en el canal digital durante este año?

TVH: TVH está preparando un cambio significativo para el tercer y cuarto trimestre de

2026: mejoras en el ecommerce para ofrecer una experiencia de cliente única, estamos trabajando en tres pilares tecnológicos que eliminan la fricción en el proceso de compra:

1. Búsqueda Inteligente: Implementa una barra de búsqueda central única potenciada por IA. No se trata solo de buscar por código de referencia, sino de que el sistema entienda el lenguaje natural del cliente y sea capaz de filtrar marcas y modelos de forma intuitiva, reduciendo el tiempo de búsqueda.



2. Validación Visual mediante Diagramas Interactivos:

Uno de los mayores retos del comprador técnico es pedir la pieza incorrecta. Al introducir Dibujos interactivos, permitimos que el cliente vea el despiece completo de la máquina. Esto garantiza que la pieza seleccionada es exactamente la que encaja en su ensamblaje, reduciendo drásticamente las devoluciones.



3. Tecnología de Reconocimiento de Imagen:

Para operarios en el taller que no tienen acceso inmediato a manuales, lanzaría una herramienta de búsqueda por foto. Al subir una imagen de la pieza dañada, la IA la identifica en el catálogo. Esto no solo moderniza la plataforma, sino que crea una ventaja competitiva al facilitar la compra en movilidad.

MI ENFOQUE PARA 2026 NO ES SOLO MEJORAR LA WEB, ES DIGITALIZAR EL OJO DEL EXPERTO PARA QUE CUALQUIER CLIENTE ENCUENTRE LO QUE NECESITA A LA PRIMERA.

Mi enfoque para 2026 no es solo mejorar la web, es digitalizar el ojo del experto para que cualquier cliente encuentre lo que necesita a la primera. Sin embargo, esto representa únicamente la fase inicial de nuestra hoja de ruta. Estamos desarrollando una integración tecnológica disruptiva de la que aún no puedo revelar todos los detalles, pero que redefinirá la gestión de flotas para nuestros clientes. Consideradlo un adelanto exclusivo; para profundizar en el núcleo de esta transformación, tendremos que esperar a nuestra próxima entrevista.

TVH NO QUIERE SER SOLO UN MAYORISTA DE RECAMBIOS, SINO UN SOCIO GLOBAL CAPAZ DE DAR RESPUESTA A TODAS LAS NECESIDADES DEL CLIENTE.

Mov.- ¿Cuáles han sido los cambios más significativos dentro de TVH a nivel directo en los últimos meses y cómo han impactado en la forma de tomar decisiones, en la velocidad comercial y en la cercanía al cliente?

Han habido algunos cambios a nivel global y también a nivel local, pero nada a lo que TVH no esté acostumbrado. Con más de 5.000 empleados y siendo una empresa multinacional, el cambio forma parte de nuestro ADN y de nuestra manera de evolucionar.

Hemos de destacar que durante este último año los equipos comerciales en Ibérica están más unidos que nunca, con una mentalidad muy colaborativa y con un objetivo muy claro: estar cerca del cliente, entender mejor su negocio y apoyar su desarrollo.

Precisamente esa mentalidad y ese espíritu de equipo han sido uno de los factores que diferencian a Iberia como una de las regiones que mejores resultados consiguió en 2025 y que continúa evolucionando con un muy buen inicio de 2026.

Mov.- En Iberia hablasteis de una dirección unificada de ventas y de una gestión más centralizada de los equipos comerciales. ¿En qué punto está hoy esa reorganización y qué resultados concretos os está dando?

TVH busca un General Manager para liderar el equipo de Ibérica y seguir impulsando el desarrollo de la compañía en España y Portugal. Efectivamente, trabajamos con una gestión unificada y sólida de nuestros equipos de ventas.

En los últimos meses, hemos realizado algunos cambios estructurales para mejorar nuestra agilidad y el servicio al cliente. Con el fin de reforzar nuestra presencia local, hemos nombrado a un nuevo Key Account Manager, encargado de potenciar las alianzas con nuestros grandes clientes y definir una estrategia comercial acorde a las necesidades del mercado local.

Además, hemos creado el nuevo puesto de Business Development Manager para expandir nuestros servicios en España y Portugal. Ya contamos con hitos importantes: la certificación de Rexroth, una nueva alianza en formación con Orbel y el refuerzo de nuestra colaboración actual con Cojali en diagnosis.

Nuestra estrategia consiste en combinar nuestra solvencia técnica y eficiencia logística con una mayor oferta de servicios. De hecho, TVH no quiere ser solo un mayorista de recambios, sino un socio global capaz de dar respuesta a todas las necesidades del cliente. Para respaldar este crecimiento, TVH busca un General Manager que lidere el equipo de Ibérica y continúe desarrollando la presencia de TVH en España y Portugal.

Mov.- ¿Qué peso real tienen hoy España y Portugal dentro del sur de Europa, y en qué se diferencian ambos mercados en necesidades, ritmo y oportunidades?

Hoy, España y Portugal representan aproximadamente un 34% del sur de Europa y son el segundo mercado por peso en la región. No solo destacan en términos de volumen,

sino también por ser uno de los mercados con mejor evolución en toda EMEA, no únicamente en el sur de Europa.

En cuanto a diferencias entre ambos mercados, España y Portugal presentan necesidades y ritmos distintos, lo que exige adaptar la oferta y el enfoque comercial a cada contexto. TVH considera nuestra región como una de las de mayor potencial en los próximos años, con oportunidades claras de crecimiento y desarrollo.

Mov.- Desde fuera se percibe a TVH cada vez más como una plataforma multiespecialista. ¿Queréis que el mercado os vea así: no solo como proveedor de recambios, sino como socio técnico, logístico y formativo?

Esto refuerza nuestra posición como socio estratégico y no solo como un proveedor de recambios. Si bien nuestro core business sigue siendo la especialización en repuestos para manipulación de materiales, construcción, agricultura y pequeña maquinaria de movimiento de tierras, estamos ganando un peso decisivo en servicios de valor añadido. A través de TVH University (formación), GemOne (telemática), Exchange (conexiones) y nuestra línea REMAN, ofrecemos un ecosistema de soluciones integrales que impulsan el negocio de nuestros clientes a largo plazo.

LA SOSTENIBILIDAD YA NO ES UN CONCEPTO FUTURO, SINO UNA PALANCA DE AHORRO Y CRECIMIENTO REAL HOY MISMO.

Mov.- ¿Cómo crees que os ven hoy vuestros clientes en la Península Ibérica: como un gran especialista internacional, como un socio cercano de servicio o todavía como una compañía que tiene margen para explicar mejor todo lo que puede ofrecer?

Hoy creemos que nuestros clientes en la Península Ibérica nos ven principalmente como un gran especialista internacional, con profundo conocimiento de recambios y soluciones para distintos sectores.

TVH VE LA ELECTRIFICACIÓN NO SÓLO COMO UNA LÍNEA COMPLEMENTARIA, SINO COMO UNA PALANCA REAL DE CRECIMIENTO Y UN DIFERENCIADOR EN NUESTRA INDUSTRIA.

Al mismo tiempo, también nos perciben como un socio cercano, con capacidad de apoyarles de manera práctica y adaptada a sus necesidades.

Dicho esto, siempre existe margen para comunicar mejor todo lo que podemos ofrecer, especialmente en servicios complementarios

Mov.- ¿Qué os dicen más vuestros clientes cuando comparan el TVH de hoy con el de hace un año: más catálogo, más rapidez, más especialización, más cercanía o más soporte técnico?

Como líderes globales, entendemos que ser TVH conlleva un alto nivel de responsabilidad; nuestros clientes nos exigen unos estándares únicos en la industria. En comparación con hace un año, el cliente reconoce cada vez más nuestra inversión constante en el 'duo perfecto': el asesoramiento técnico especializado y la disponibilidad de piezas. Si bien valoran nuestra cercanía y la solidez de nuestras relaciones, han notado un impulso significativo en nuestra capacidad para ofrecer un soporte técnico rápido y experto, junto con el stock más robusto del sector. Para nosotros, mantenernos en la cima significa no detenernos nunca: evolucionamos constantemente nuestra infraestructura y la calidad de nuestro servicio para asegurar que seguimos siendo el socio en el que más confían.

Mov.- ¿En qué áreas notas que todavía hace falta más pedagogía comercial para que el cliente entienda mejor el valor real de TVH?

Nuestro objetivo es poner nuestra propuesta de valor integral en primera línea. Queremos que el cliente no solo vea el recambio, sino el ecosistema que lo acompaña: el asesoramiento técnico especializado, la disponibilidad inmediata y el soporte humano que garantiza su continuidad operativa. No vendemos solo piezas, entregamos la tranquilidad de un servicio 360°.

Mov.- Si hablamos de líneas de negocio, ¿cuáles son hoy las que mejor están funcionando en Iberia y por qué?

En general, todas las líneas en Ibérica evolucionan positivamente. Si destacamos una, sería construcción y obra pública siempre centrándonos en máquinas de hasta 10 toneladas, gracias al foco interno de TVH en esta área y que estamos viviendo un momento favorable para el sector.

Mov.- En paralelo, ¿cuáles son las líneas que estáis desarrollando con más intensidad pensando no solo en 2026, sino en los próximos años?

Estamos potenciando nuestras líneas de mantenimiento, obra pública, agricultura y puertos, con un enfoque clave: nuestro proyecto de stock local. El objetivo es garantizar entregas en 24 horas y minimizar los costes de envío en productos estratégicos como orugas de goma, baterías y cristales.

Al acercar físicamente el material al cliente, eliminamos tiempos de inactividad y mejoramos su competitividad. Reforzamos esta apuesta logística con nuestros servicios de

valor añadido (TVH Exchange, Gem One, Jal-test y formación), consolidando una solución integral que combina disponibilidad inmediata con soporte técnico especializado.

Mov.- En construcción, ¿qué oportunidades estáis viendo ahora mismo en recambio, diagnóstico y servicio para una flota cada vez más diversa y más exigente?

En construcción vemos oportunidades claras en tres áreas. En recambio, el crecimiento viene por la mayor diversidad de flota, que exige amplitud de gama y disponibilidad rápida. En diagnóstico, la complejidad creciente de las máquinas impulsa la demanda de herramientas y soporte técnico especializado. Y en servicio, hay una oportunidad en ofrecer soluciones más completas y ágiles que reduzcan el tiempo de parada y mejoren la eficiencia del cliente. Las nuevas funciones de nuestro respaldará estas ambiciones.

Mov.- TVH está insistiendo también en electrificación y en diseño de sistemas eléctricos para OEM y conversiones. ¿Estamos ante una línea complementaria o ante una palanca real de crecimiento para los próximos años?

TVH ve la electrificación no sólo como una línea complementaria, sino como una palanca real de crecimiento y un diferenciador en nuestra industria. Responde a la demanda de soluciones sostenibles y nos posiciona como un partner tecnológico integral. Un pilar fundamental de esta estrategia es nuestra partnership como distribuidores oficiales de Bosch Rexroth, lo que nos permite combinar su tecnología de vanguardia con nuestra experiencia en sistemas para ofrecer soluciones de electrificación de primer nivel, tanto para OEMs como para conversiones.



La demanda de REMAN ya está creciendo y viene impulsada por una combinación de factores. Inicialmente, el coste y la disponibilidad han sido clave, pero cada vez más la sostenibilidad también pesa en la decisión del cliente. En muchos casos entra por necesidad, pero se consolida por valor, al ofrecer una alternativa fiable, más económica y con menor impacto ambiental.



Mov.- Otro mensaje fuerte de TVH en 2026 es la remanufactura. ¿Está creciendo ya la demanda de piezas REMAN por convicción del cliente, por sostenibilidad o por necesidad de disponibilidad y coste?

Mov.- Habéis insistido mucho en digitalización y e-commerce, y en hacer más simple el acceso del cliente a una oferta cada vez más amplia. ¿Qué cambios prácticos está notando hoy el cliente cuando trabaja con

Snorkel

S3220MINI

NEW



- 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



TVH y qué queda todavía por mejorar en la experiencia digital?

Hoy, el cliente percibe un acceso más rápido y sencillo a nuestra amplia oferta, con búsqueda más intuitiva, información detallada de productos y procesos de pedido más ágiles. Sin embargo, todavía hay margen de mejora en personalización, integración con sus sistemas internos y seguimiento más transparente del pedido, para hacer la experiencia digital completamente fluida y proactiva.

Mov.- TVH University también ha dado un paso adelante, con nuevas instalaciones, formación presencial y digital, cursos en varios idiomas y opciones a medida. ¿Está pensada solo para ciertos clientes o realmente puede convertirse en una herramienta abierta para talleres, alquiladores, servicios técnicos y profesionales del sector?

TVH University no está limitada a ciertos clientes; la idea es que sea una herramienta abierta y accesible para talleres, alquiladores, servicios técnicos y profesionales del sector. Su expansión en instalaciones, formación presencial y digital, cursos en castellano y opciones a medida permite que cualquier actor del mercado pueda beneficiarse y mejorar sus competencias, reforzando al mismo tiempo la relación con TVH.



Mov.- ¿Qué perfiles están mostrando hoy más interés por TVH University y en qué materias estáis detectando mayor demanda: electricidad, hidráulica, baterías, diagnóstico, plataformas o recambio?

Es pronto para establecer conclusiones estadísticas definitivas, pero la actividad inicial confirma que el sector tiene hambre de conocimiento técnico especializado. TVH University está ahí precisamente para cerrar esa brecha, convirtiendo la complejidad de los nuevos sistemas en una ventaja competitiva para nuestros clientes.

Mov.- Recientemente terminó SMOPYC 2026, donde TVH tuvo una presencia destacada en el Pabellón 2. ¿Qué conclusiones sacáis de vuestro paso por Zaragoza y por qué era tan importante para vosotros estar presentes este año?

SMOPYC 2026 ha sido el escenario perfecto para confirmar que nuestra estrategia de proximidad y especialización está dando sus frutos. Las valoraciones recibidas refuerzan nuestra posición como socio estratégico integral; nos vamos de Zaragoza con la certeza de que el mercado aprecia nuestra evolución hacia una empresa orientada al servicio,



pero sobre todo, nuestra capacidad de respuesta local.

Las conclusiones clave de esta edición han sido:

- **Capacidad Logística y Stock Local:** Hemos puesto en valor la potencia de nuestro stock local en España, que es un factor crítico para el sector. La respuesta de los clientes ante nuestra disponibilidad inmediata de líneas estratégicas como cristales y orugas de goma fue excelente, consolidándonos como la solución más rápida para minimizar tiempos de parada.
- **Servicios de Valor y Diagnóstico:** Hubo un interés masivo en nuestras soluciones avanzadas, especialmente en la formación técnica de TVH University, la telemática de GemOne y la diagnosis multimarca de Jaltest.
- **Sostenibilidad Real:** La promoción de nuestra gama de recambios remanufacturados y las soluciones de electrificación —impulsadas por nuestra alianza con Bosch Rexroth— demostró que la sostenibilidad ya no es un concepto futuro, sino una palanca de ahorro y crecimiento real hoy mismo.

En resumen, SMOPYC nos ha permitido mostrar un equipo en Ibérica más cohesionado que nunca. Nos hemos reafirmado como un socio estratégico capaz de cubrir desde el recambio más específico hasta la ingeniería de sistemas más compleja, siempre con el soporte de un inventario local que garantiza el servicio al cliente.

Mov.- En la información previa de feria aparecen marcas como TotalSource, Grammer y EnergiC Plus, y también soluciones ligadas a rodaje, motor e hidráulica, diagnosis Jaltest y accesorios. Explica a nuestros lectores las ventajas de estos avances, por favor.

La presencia de marcas como TotalSource, Grammer y EnergiC Plus, junto con soluciones de rodaje, motor e hidráulica, diagnosis Jaltest y accesorios, permite a nuestros clientes acceder a productos de alta calidad y servicios integrales en un solo lugar. Estos avan-

ces mejoran la fiabilidad, reducen tiempos de parada y optimizan costes, mientras que la integración de herramientas de diagnosis y accesorios facilita el mantenimiento y la gestión de flotas de manera más eficiente.

Mov.- ¿Qué novedades o demostraciones recomendaste no perderse a los visitantes que querían entender de un vistazo hacia dónde está yendo TVH?

Recomendé no perderse nuestras demostraciones in vivo de las herramientas de diagnosis Jaltest y de nuestra interfaz digital. Estas demostraciones mostraron exactamente hacia dónde se dirige TVH: ya no somos solo un 'proveedor de recambios', sino un socio técnico y digital. Los visitantes también pudieron explorar nuestra zona REMAN, que destacó nuestro compromiso con la sostenibilidad y las soluciones de economía circular rentables, las cuales se están convirtiendo en un pilar real de nuestro crecimiento.

Mov.- Si dentro de dos o tres años volviéramos a entrevistaros, ¿qué te gustaría que dijera el mercado sobre TVH en el sur de Europa y cuáles son las metas reales que os habéis marcado para llegar hasta ahí?

Nos gustaría que el mercado vea a TVH como un partner confiable e innovador. Nuestras metas son ampliar cobertura, mejorar la experiencia digital, consolidar REMAN y servicios, y reforzar nuestra posición frente a nuestros clientes. Estamos aquí para mantener a nuestros clientes trabajando.



Las grúas Pick & Carry RX de Tadano: distancia entre ejes ajustable para maximizar el rendimiento de elevación

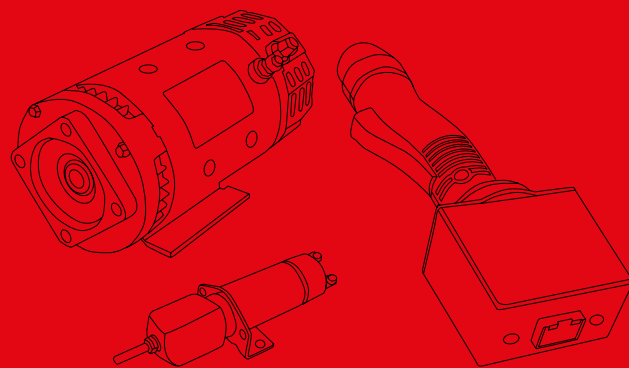
La flexibilidad en la obra suele comenzar desde el suelo. Con las grúas pick & carry V100RX y V130RX, Tadano introduce un concepto de distancia entre ejes extensible que permite a los operadores adaptar la base de apoyo de la grúa directamente a las condiciones de trabajo.



En posición cerrada, el chasis compacto garantiza una excelente maniobrabilidad y radios de giro reducidos, ideales para espacios confinados. Cuando se extiende, la distancia entre ejes y la superficie de apoyo aumentan significativamente, lo que se traduce en una mejora considerable de la estabilidad general.

El resultado es un claro aumento del rendimiento: hasta un +33 % de capacidad de carga en ruedas y hasta un +39 % con estabilizadores, tal y como se refleja en las tablas de carga. Esta configuración variable permite optimizar el rendimiento de elevación precisamente donde se necesita, sin comprometer la movilidad.

Una solución inteligente y bien diseñada que combina un diseño compacto con el máximo potencial de elevación.



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



**↑↑ ESE
ERRE**

CONECTAR. CONOCER. CONSEGUIR.



SIEMPRE
A TU LADO.
SERVICIO 24/7.



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



UN EQUIPO
**EXPERTO PARA
CONECTAR
CONTIGO.**



CALIDAD,
POR ENCIMA
DE TODO.

ULMA LIFTING SOLUTIONS

www.sr2002.com



La nueva grúa móvil Liebherr LTM 1650-8.1 de grúas El Portillo se estrenó con el montaje de la grúa torre Liebherr 110 EC-B.

La grúa Liebherr 110 EC-B de Grúas Cerezo trabajará en la ampliación de la emblemática Torre del Agua de Zaragoza

La capital aragonesa recuperará, tras 17 años de abandono, uno de los iconos de la Expo, un edificio con forma de gota de agua de 76 metros de altura que, con el nuevo mirador acristalado en la azotea, crecerá aún un poquito más. Uno de los retos más importantes del proyecto ha sido la instalación de la grúa torre Liebherr 110 EC-B 6 FR.tronic sobre la cubierta del edificio, a 80 metros de altura.

Con una inversión de 6 millones de euros, el Gobierno de Aragón, a través de la sociedad pública Expo Zaragoza Empresarial, ha comenzado los trabajos de adecuación, reparación y ampliación de la Torre del Agua, en Zaragoza, para convertirlo en un faro de la logística. Para afrontar este reto constructivo, la empresa constructora San José ha confiado en la calidad, potencia e innovación de la grúa torre Liebherr 110 EC-B 6 FR.tronic de Grúas Cerezo. Tras barajar diversas opciones, finalmente se optó por instalar la grúa sobre la cubierta, a 80 metros de altura, y apoyarla sobre uno de los nervios centrales del edificio. Una decisión que requirió de una solución técnica altamente especializada: Grúas Cerezo empleó todo su potencial técnico para ofrecer la solución adecuada para este enorme desafío. Asimismo, se eligió este

modelo de grúa por “la excelente relación entre alcance, capacidad de carga y prestacio-

nes de elevación, además de que hacía falta un modelo FLAT-TOP debido a que, uno de

UN PROYECTO EMBLEMÁTICO PARA ZARAGOZA: LA AMPLIACIÓN DE LA TORRE DEL AGUA REFORZARÁ SU ATRACTIVO ARQUITECTÓNICO Y TURÍSTICO CON NUEVOS ESPACIOS GASTRONÓMICOS Y PANORÁMICOS.

los condicionantes técnicos más importantes del proyecto, fue no sobrepasar los 100 metros de altura con respecto a la cota 0", asegura Mario Hormigón, responsable comercial de la delegación de Aragón de Grúas Cerezo.

El montaje de la grúa Liebherr 110 EC-B de Grúas Cerezo ha supuesto importantes desafíos técnicos. Entre ellos, "destacan el estudio estructural y la preparación de la cubierta, para apoyar la base de la grúa sobre varios puntos concretos y predeterminados en uno de los dos nervios verticales que sustentan el edificio", subraya Miguel Cerezo, gerente de Grúas Cerezo. A esto se ha sumado las complejas maniobras de montaje, realizadas a más de 120 metros de altura.

COLABORACIÓN ESTRATÉGICA Y EN FAMILIA

La nueva grúa móvil Liebherr LTM 1650-8.1 de Grúas El Portillo se estrenó en este marco incomparable, con el montaje de la grúa torre Liebherr 110 EC-B. "Tras realizar una visita técnica a obra junto con Grúas Cerezo, se

LA GRÚA MÓVIL LIEBHERR LTM 1650-8.1 DE GRÚAS EL PORTILLO HA SIDO LA ENCARGA DE REALIZAR EL MONTAJE DE LA GRÚA TORRE LIEBHERR 110 EC-B DE GRÚAS CEREZO.

analizaron los radios de trabajo y las posibles configuraciones de grúa. Así, estimamos que, dentro nuestra flota de maquinaria, la mejor opción era nuestra grúa Liebherr de 650 toneladas equipada con plumín fijo hidráulico", apunta Manuel García, director comercial de Grúas El Portillo. Con una altura de trabajo de 113 metros y 6 toneladas de peso, a un radio de 54 metros, "el tándem de maquinaria Liebherr entre Grúas El Portillo y Grúas Cerezo funcionó a la perfección", resalta Mario Hormigón. Grúas El Portillo ya cuenta en su flota de maquinaria con otra unidad de la grúa Liebherr LTM 1650-8.1, lo que demuestra su apuesta por la calidad y tecnología de última generación. Para Grúas Cerezo representa un orgullo participar en uno de los proyectos más emblemáticos de Zaragoza, además de que confirma su posicionamiento como una de las empresas referentes del sector.

La silueta de la capital aragonesa va a recuperar a uno de sus edificios protagonistas.

Esta representativa instalación del recinto Expo, considerado junto al Pabellón Puente uno de los símbolos arquitectónicos más reconocibles de la ciudad, afronta una importante ampliación. Esta actuación se va a agrupar en dos tipologías: por un lado, se centrará en la reparación de patologías leves, revisión y puesta a punto de las instalaciones, así como en la adecuación a la normativa vigente que ha evolucionado desde 2008. Por otro lado, los trabajos de reforma también incluyen la instalación de un mirador 360°, mejora del espacio previsto para restauración y el desarrollo de una serie de salas multifunción en la planta baja. La nueva Torre del Agua, con más de 80 metros de altura, se convertirá en un edificio mucho más inteligente y se posicionará como el epicentro de la nueva Zaragoza empresarial y turística. Es parte de una evolución necesaria para adaptar el edificio a las demandas sociales y tecnológicas actuales.



La grúa Liebherr 110 EC-B de Grúas Cerezo trabajará en la ampliación de la emblemática Torre del Agua de Zaragoza que contará con un mirador 360° y una nueva zona de restauración.

Multitel refuerza su presencia en España con la incorporación de Luigi Vitaliano al equipo comercial

El fabricante de plataformas aéreas sobre camión Multitel Pagliero anuncia el inicio de su colaboración con Luigi Vitaliano, quien se incorporará oficialmente al equipo a partir del 1 de junio de 2026.

Esta incorporación forma parte de la estrategia de consolidación de la presencia de la empresa en el mercado español, iniciada con la apertura de su filial local en el último trimestre de 2024. Luigi Vitaliano trabajará en estrecha colaboración con Xavier Vega, apoyando y desarrollando aún más las actividades comerciales de la compañía en todo el territorio.

Con más de veinte años de experiencia en el sector de la elevación, Luigi Vitaliano aporta una sólida experiencia comercial, un profundo conocimiento del mercado y una fuerte ética profesional. Estas cualidades han caracterizado su trayectoria profesional y contribuirán a reforzar aún más la estructura comercial de Multitel Pagliero en España.

A través de esta colaboración, Luigi Vitaliano apoyará a Multitel Pagliero en el desarrollo de relaciones con clientes y socios, contribuyendo a la promoción de las soluciones de acceso del fabricante y al continuo crecimiento de la presencia de la marca en el mercado español.

Durante sus primeros días en la empresa, Luigi Vitaliano tendrá además la oportunidad de visitar las instalaciones de producción de Manta y participar en un programa de formación específico, con el objetivo de profundizar en el conocimiento de las soluciones Multitel, los procesos productivos y la filosofía empresarial que distingue a la marca.

“En los últimos años, Multitel Pagliero ha experimentado un crecimiento significativo en los mercados internacionales”, declaró Roberto Marangoni. “En España, tras la apertura de nuestra filial en el cuarto trimestre de 2024, seguimos reforzando nuestra presencia local y nuestra estructura comercial. La incorporación de Luigi, junto con el compromiso de todo el equipo, aportará un impulso adicional a nuestro crecimiento y desarrollo en el mercado español”.

“Cuando conocí a Luigi por primera vez y le presenté nuestro proyecto, encontramos inmediatamente la sintonía adecuada”, añadió Xavier Vega. “Me impresionaron su ética profesional y su enfoque comercial. Descubrimos rápidamente una gran afinidad en nuestra forma de entender el negocio, la estrategia comercial y los objetivos compartidos, trabajando codo con codo tanto en las



oportunidades actuales como en las futuras del mercado español”.

Con esta nueva incorporación, Multitel Pagliero continúa fortaleciendo su organiza-

ción internacional, apostando por el talento, la presencia directa y la cercanía al cliente para impulsar el crecimiento de la marca en los principales mercados europeos.



MAQUINARIA NUEVA, SEMINUEVA Y DE OCASIÓN



+ 1600
máquinas
en stock

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

Socage en APEX 2026: crear el futuro, no esperarlo

Socage ha expuesto en APEX con un lema claro: el futuro no se predice, se construye. Han presentado una nueva generación de plataformas aéreas concebidas para redefinir los estándares del sector en prestaciones, compacidad y eficiencia operativa, con una propuesta que mezcla ingeniería avanzada, tecnología de control inteligente y una visión de producto orientada al operador. Cinco modelos, dos líneas de producto y un mensaje inequívoco: Socage no sigue las tendencias del mercado, las anticipa.

NOVEDAD EN 27 M: FORSTE 27D SPEED HE+H

La gran protagonista del stand fue la forSte 27D Speed HE+H, el modelo que encabeza la nueva serie Speed y que la compañía presenta como el inicio de una nueva era. Montada sobre vehículo de 3.500 kg —accesible con carnet tipo B—, alcanza 27 metros de altura de trabajo y 12 metros de alcance lateral con una carga de hasta 300 kg en cesta para dos operadores y material. Su pluma articulada con nivelación automática de serie garantiza una puesta en servicio rápida e intuitiva, mientras que sus sistemas avanzados de asistencia y mandos intuitivos elevan tanto la seguridad como la comodidad operativa en jornadas intensivas. La robustez estructural, combinada con un peso optimizado, la convierte en una máquina especialmente eficiente para empresas de servicios y alquiler que necesitan rendimiento máximo dentro de los límites de peso regulados.

NOVEDAD COMPACTA EN 20 M: FORSTE 20A SPEED

En el segmento compacto, la forSte 20A Speed respondió a una de las tendencias más marcadas del mercado europeo: la creciente demanda de equipos de altas prestaciones en formatos reducidos para entornos



urbanos. Con 12 metros de alcance lateral y una longitud total de solo 6,40 metros, se posiciona como una de las plataformas articuladas sobre camión más compactas de su categoría. Su montaje sobre vehículos Stellantis —ampliamente distribuidos y con red de asistencia consolidada en toda Europa— es una decisión estratégica que minimiza los tiempos de inactividad y garantiza disponibilidad inmediata de repuestos, un argumento decisivo para el alquilador que vive de mantener su flota operativa.





LA 39 M: FORSTE 39TJJ

Para los trabajos de mayor envergadura, SoCage presentó la forSte 39TJJ, plataforma telescópica con doble jib sobre camión desde

18 toneladas de PTT. Sus prestaciones no dejan lugar a dudas: 38,5 metros de altura de trabajo, 30 metros de alcance horizontal, rotación de la parte aérea de 700°, rotación de cesta de 360° y una capacidad de 300 kg





El Raptor 35S es el tope de gama: 35 metros de altura de trabajo, 21 metros de alcance lateral, 300 kg de capacidad de cesta y trabajo en posiciones negativas de hasta 11 metros. Con solo 6.195 mm de longitud es la araña más compacta de su clase en el mercado, construida con perfiles de acero de alta resistencia que combinan estructura robusta y peso reducido. Una referencia en el segmento de las grandes arañas para obra industrial, energías renovables y arboricultura de alto nivel.



para tres operadores con material. La cesta de aluminio de 2.300 x 900 mm se amplía hidráulicamente hasta 3.300 mm, y el sistema de estabilización multizona de serie garantiza la seguridad operativa en cualquier configuración. Una máquina para proyectos donde la altura y el alcance son críticos y no admiten compromisos.

SOCAGE RAPTOR

Con igual protagonismo, Socage Raptor, sus orugas, tuvieron un espacio relevante en el stand con dos modelos de perfiles muy distintos.

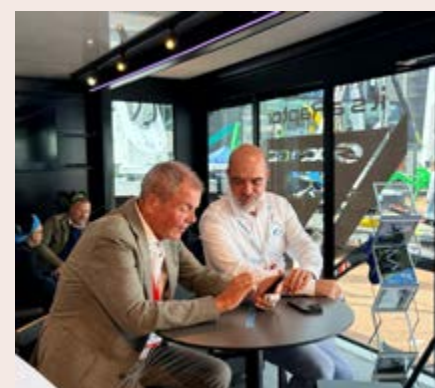




Una araña eléctrica de referencia para trabajos en zonas urbanas, interiores y entornos de baja emisión.



La Raptor 24SE cerró la propuesta con un mensaje de sostenibilidad sin concesiones en las prestaciones: 21,8 metros de altura de trabajo, 11 metros de alcance lateral, 230 kg de capacidad y propulsión 100% eléctrica mediante batería de litio de 44 V / 10,12 kWh / 228 Ah. La autonomía permite al menos 15 ciclos completos de trabajo por carga —incluyendo despliegue, apertura completa, cierre y retorno a posición de traslado—, y el sistema de carga rápida alcanza el 60% en solo 4 horas, con carga completa en 8 horas.



solo con un click
estabilización
automática



THE FUTURE IS NOW



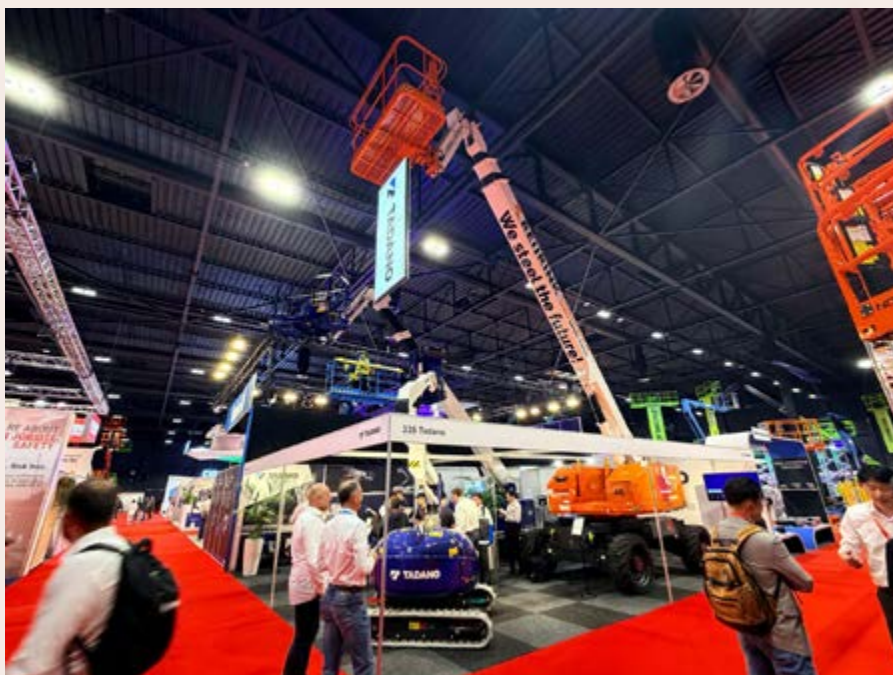
Tadano ha llevado a APEX 2026 sus plataformas compactas y todoterreno

Tadano ha participado en APEX 2026 presentando varias plataformas sobre orugas y equipos todoterreno orientados a trabajos de acceso en altura y aplicaciones industriales.

Entre los modelos destacados del stand ha figurado la plataforma articulada AA-9MC, un equipo compacto diseñado para trabajos en espacios reducidos y zonas de difícil acceso. El modelo ofrece una altura máxima de trabajo de 8,80 metros, un alcance máximo de 4,50 metros y una capacidad de plataforma de 150 kg. La máquina incorpora una pluma articulada y está pensada para trabajos de mantenimiento y operaciones interiores o en zonas complejas.

La compañía también ha mostrado la plataforma todoterreno AS-23MJ (4WD), equipada con tracción a las cuatro ruedas y desarrollada para aplicaciones exteriores y terrenos complicados. El equipo alcanza una altura máxima de trabajo de 22,70 metros y un alcance horizontal de 16,70 metros. Además, ofrece doble capacidad de cesta de 340 kg y 250 kg según la configuración de trabajo. El modelo incorpora pluma telescópica y está orientado a trabajos de gran alcance en exteriores y aplicaciones industriales.

La oferta presentada en la feria se ha completado con la plataforma sobre orugas AS-15MCJ, diseñada para tareas de mantenimiento, construcción y trabajos industriales. El modelo ofrece una altura máxima de tra-



bajo de 14,80 metros, un alcance horizontal de 11,20 metros y una capacidad de plataforma de 250 kg. La máquina cuenta con pluma telescópica y dimensiones compactas para facilitar el trabajo en espacios de acceso complicado.

Con esta presencia en APEX 2026, Tadano ha reforzado su apuesta por plataformas compactas, maniobrables y adaptadas a trabajos en terrenos difíciles y aplicaciones de acceso exigentes.





REACHING NEW HEIGHTS

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

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

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

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

Palfinger en APEX 2026: la nueva gama TEC y la apuesta eléctrica sobre remolque

Palfinger llegó a Maastricht con tres plataformas que muestran dos de las líneas estratégicas más importantes de la marca austriaca: la renovada gama TEC de plataformas sobre camión y la electrificación de sus modelos sobre remolque.

La gran novedad fue la presentación de la gama TEC, que supone una evolución importante respecto a la generación anterior en mayor alcance, mayor carga en cesta, mejor estabilidad y peso reducido, lo que permite equipar las plataformas con más opciones sin superar los límites de peso regulados.

PALFINGER EXPUSO DOS VERSIONES DE ESTA GAMA

La PT 25 TJ es la plataforma sobre camión de la gama estándar: 25 metros de altura de trabajo, 18,7 metros de alcance lateral máximo y 300 kg de capacidad de cesta. La más potente de la gama 3,5 toneladas de Palfinger, disponible en una amplia selección de chasis desde 3,5 hasta 10,5 toneladas. Incorpora opción de batería para operación híbrida o 100% eléctrica durante el trabajo en plataforma, con motor apagado y cero emisiones en obra.

La PT 25 TJ TEC es la versión premium de ese mismo modelo dentro de la nueva denominación TEC, que añade ergonomía mejorada, controles más intuitivos y precisos, mayor estabilidad de cesta y el sistema de nivelación automática de apoyos integrado. Una evolución pensada para los operadores que trabajan jornadas intensivas y necesitan fatiga reducida y máxima concentración. La filosofía TEC de Palfinger aplica también a sus grúas cargadoras, unificando bajo este sello los productos de mayor nivel técnico de la compañía.

Cerrando el stand, la P 200 AXE-e representa la apuesta de Palfinger por la electrificación en el segmento de las plataformas sobre remolque. Con 19,8 metros de altura de traba-



jo, 8,4 metros de alcance lateral y capacidad para dos personas con 250 kg de carga neta, esta plataforma articulada doble destaca por su versatilidad en espacios estrechos gracias al pantógrafo doble que permite desplazarse lateralmente en posición elevada. La nivelación automática de apoyos —con estabiliza-

dores frontales extensibles que compensan terrenos irregulares— permite una puesta en servicio rápida e intuitiva. Su operación eléctrica silenciosa y sin emisiones la hace especialmente atractiva para trabajos en entornos urbanos, jardines, mantenimiento de edificios y zonas de baja emisión.



DAMOS LA BIENVENIDA A LA NUEVA **EC450AJ** COMPACTA

UN SISTEMA DE EFICIENCIA POTENCIADA PARA LA MÁXIMA PRODUCTIVIDAD

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

Pruebe el nuevo grado de innovación eléctrica.

MENOR HUELLA DE CARBONO



CLEARSKY
SMART FLEET™



JLG®



PARA SABER MÁS,
ENCUADRE **EL CÓDIGO QR**

JLG en APEX 2026: “Built Around You”

JLG llegó a Maastricht con el lema “Built Around You” y una presencia que refleja perfectamente la amplitud del grupo: en su stand convivieron productos de JLG, Hinowa, Power Towers y AUSA, demostrando que la compañía es hoy mucho más que plataformas elevadoras. Su estrategia “In Europe. For Europe.” tiene músculo real detrás: aproximadamente 1.000 empleados en Europa, cuatro plantas de fabricación, cinco filiales de ventas y servicio, dos centros de distribución de repuestos y más de 100 modelos fabricados localmente.

La gran novedad de JLG en APEX fue la EC450AJ, plataforma articulada eléctrica compacta presentada por primera vez en la feria y fabricada en Italia específicamente para el mercado europeo. Combina giro de cola cero, 2 metros de anchura de máquina y tracción eléctrica AC 4WD con eje oscilante, capaz de superar pendientes de hasta el 45%. La tecnología de baterías de iones de litio con capacidad ampliada opcional, el funcionamiento silencioso y los reducidos costes operativos la hacen especialmente atractiva para obras en entornos urbanos congestionados. Incorpora telemática ClearSky Smart Fleet de serie, y su diseño ligero permite transportar dos unidades en un solo remolque de plataforma baja, con el consiguiente ahorro logístico.

En el segmento de tijeras eléctricas para interiores, JLG presentó dos modelos pensados para entornos modernos y exigentes. El ES1930M supone la entrada de la marca en la categoría de tijeras micro, con una huella ultra compacta, radio de giro interior de cero grados y construcción ligera para suelos delicados, ideal para centros de datos, aeropuertos, colegios y mantenimiento de instalaciones. El ES1530L amplía esta oferta ligera con un modelo optimizado para construcción urbana y acondicionamiento de interiores, con mayor eficiencia de batería y mínimas necesidades de mantenimiento. Ambos están di-



Ver video

señados para acceder a zonas donde las tijeras convencionales no llegan.

Completando la gama propia de JLG, la Toucan 12E+ es la plataforma de mástil eléctrica pensada para interiores estrechos y congestionados. Con 12,65 metros de altura de trabajo y un alcance de hasta 6,05 metros gracias a su jib articulado, permite trabajar por

encima y alrededor de obstáculos con gran precisión. La rotación de mástil de 345°, la rotación motorizada de la plataforma y la capacidad de desplazamiento a plena altura maximizan la productividad en espacios reducidos, mientras que su propulsión eléctrica de cero emisiones la convierte en una opción ideal para retail, mantenimiento industrial y acondicionamiento.





JLG aprovechó también APEX para mostrar las próximas novedades de su plataforma IoT ClearSky Smart Fleet, entre las que destacan las redes automáticas de obra, el lector digital del analizador, el control de acceso digital, la localización basada en elevación y las actualizaciones de software OTA. Un ecosistema que transforma la telemática tradicional en una herramienta integral de gestión de flotas y obras para empresas de alquiler.

En representación de Hinowa, la Lightlift 20.10 incorporó como gran novedad un accesorio de gancho de elevación que convierte la plataforma araña en una grúa compacta para manipulación de materiales, ofreciendo en una sola máquina la capacidad de elevar personas y cargar materiales. El sistema Hinowa Performance IIIS permite el despliegue y nivelación automáticos de los estabilizadores, reduciendo tiempos de preparación y aumentando la productividad en aplicaciones de acceso confinado.

Power Towers aportó al stand sus soluciones de acceso de bajo nivel, encabezadas por la Power Tower, plataforma eléctrica con 5 metros de altura de trabajo y huella de trabajo de 1,62 x 0,76 metros, capaz de pasar por puertas estándar. La Nano 30CS y la Power

Tower CS son plataformas manuales push-around para trabajos en techo, mantenimiento e interiores, con la particularidad de que su pequeña plataforma permite el acceso a través de losetas de techo de 60 x 60 cm. Descenso de emergencia a nivel del suelo y cubierta protegida completan su equipamiento de seguridad.

Cerrando el stand, AUSA presentó la carretilla todo terreno C251H, con 2.500 kg de capacidad de carga, 5,4 metros de altura de elevación y tracción 4WD seleccionable FullGrip. Los modos ECO y Smart Stop reducen el consumo en ciclos de trabajo repetitivos, mientras que el display digital avanzado y la compatibilidad con telemática la alinean con los estándares de conectividad del gru-

po. Una máquina diseñada para entornos de construcción exigentes donde la maniobrabilidad y la productividad sobre terreno irregular son críticas.



Snorkel refuerza su apuesta por las plataformas compactas en APEX 2026

Snorkel ha aprovechado su presencia en APEX 2026 para mostrar una amplia selección de plataformas compactas orientadas tanto al mercado del alquiler como a aplicaciones de mantenimiento, instalación y construcción ligera. La gran novedad de la marca durante la feria ha sido el debut europeo de la nueva tijera eléctrica compacta S3220 Mini.

Fabricada en Reino Unido, la nueva S3220 Mini ha sido desarrollada para empresas de alquiler y contratistas que necesitan una máquina compacta, maniobrable y preparada para trabajar en interiores y espacios reducidos. El modelo ofrece una altura de trabajo de 7,90 metros, una capacidad máxima de carga de 272 kg y un peso operativo de 1.088 kg, características que la han convertido en una solución especialmente interesante para aplicaciones donde el peso y la facilidad de desplazamiento son factores clave.

La plataforma incorpora sistema E-Drive, baterías AGM libres de mantenimiento, caja de control fija Snorkel y el sistema de protección secundaria Snorkel Guard, reforzando tanto la seguridad como la eficiencia operativa. La unidad exhibida en APEX se ha presentado todavía en fase de preproducción, por lo que algunas especificaciones finales podrían variar antes de su lanzamiento definitivo al mercado.

Junto a esta novedad, Snorkel también ha mostrado otros modelos representativos de su gama de plataformas compactas y eléctricas. Entre ellas ha destacado la S3013M mini, una plataforma de tijera compacta orientada a trabajos en interiores y espacios de difícil acceso. El modelo cuenta con una altura de trabajo de 5,90 metros y una capacidad máxima de carga de 227 kg, destacan-



do por sus reducidas dimensiones y elevada maniobrabilidad.

En exposición también las plataformas de tijera manuales S3010P y S3010E, diseñadas para aplicaciones de mantenimiento y acceso a baja altura con un enfoque sencillo

y eficiente. La S3010P ofrece una altura de trabajo de 5 metros y una capacidad máxima de 227 kg, mientras que la S3010E ha alcanzado igualmente los 5 metros de altura de trabajo con una capacidad máxima de 227 kg.

Dentro del segmento todoterreno, Snorkel ha mostrado la S2755RT, una plataforma de ti-



En el stand de Snorkel estuvo Miguel Menor de Ahern Ibérica, para atender a los clientes españoles



jera RT preparada para trabajos en exteriores y terrenos irregulares gracias a su mayor capacidad de tracción y estabilidad. El modelo ha contado con una altura de trabajo de 10,10 metros y una capacidad máxima de carga de 300 kg.

La presencia de la marca en APEX se ha completado con la plataforma articulada eléctrica A38E, un modelo orientado a aplicaciones interiores que requieren mayor alcance y maniobrabilidad alrededor de obstáculos, manteniendo al mismo tiempo un funcionamiento libre de emisiones y bajos niveles de ruido. La A38E cuenta con una altura de trabajo de 13,50 metros y una capacidad máxima de plataforma de 215 kg.



Con esta exposición, Snorkel ha reforzado su posicionamiento dentro del segmento de plataformas compactas y eléctricas, mostrando una gama enfocada en la productividad, la

facilidad de uso y la adaptación a las nuevas necesidades del mercado europeo del alquiler y la elevación.



LGMG ha ampliado su exposición en APEX 2026 con nuevas plataformas y equipos eléctricos

LGMG ha participado en APEX 2026 presentando una amplia gama de soluciones para los sectores del alquiler, la construcción y la manutención, reforzando especialmente su apuesta por los equipos eléctricos y todoterreno.

Entre las novedades destacadas ha figurado la nueva carretilla todoterreno F25, equipada con motor diésel y desarrollada para aplicaciones exigentes en exteriores. El modelo ofrece una capacidad máxima de elevación de 2.500 kg y una altura de elevación de 3,4 metros. Además, incorpora transmisión hidrostática y tracción a las cuatro ruedas para mejorar el rendimiento y la estabilidad en terrenos irregulares.

La compañía también ha mostrado el manipulador telescópico H625E, un equipo diseñado para combinar capacidad de carga y maniobrabilidad en aplicaciones de construcción y manutención. El modelo dispone de una capacidad máxima de 2.500 kg y una altura de elevación de 5,94 metros, incorporando tracción y dirección a las cuatro ruedas.

En el área de acceso en altura, LGMG ha exhibido el mástil vertical eléctrico M0810JE, orientado a trabajos interiores y mantenimiento en espacios reducidos. El equipo ofrece una altura máxima de trabajo de aproximadamente 8 metros y una capacidad cercana a los 200 kg.

La oferta expuesta también ha incluido las plataformas de tijera eléctricas H0407TE, con una altura máxima de trabajo de 5,9 metros y capacidad de carga de 240 kg; S1008 E-2, que alcanza cerca de 10 metros de altura de trabajo con capacidad aproximada de



Ver video



230 kg; y la H1840, desarrollada para aplicaciones que requieren mayores alturas y capacidad operativa.

En plataformas articuladas, la compañía ha mostrado la AR32J, un modelo diésel con una altura máxima de trabajo cercana a los 34 metros y capacidad de plataforma de hasta 250 kg, orientado a trabajos de gran alcance en exteriores.





Junto a ella también se han expuesto la AR14J-2, que ofrece aproximadamente 16 metros de altura de trabajo y una capacidad de 230 kg, y la eléctrica A13JE-2, diseñada para aplicaciones interiores y zonas sensibles a las emisiones, con una altura máxima de trabajo cercana a los 13 metros y capacidad de plataforma de alrededor de 230 kg.

eléctricos y soluciones de acceso y mantenimiento orientadas a responder a las nuevas necesidades del sector en materia de eficiencia, sostenibilidad y productividad.

La gama presentada en APEX se ha completado con el manipulador telescópico eléctrico X7-35 Li, un modelo con capacidad máxima de carga de 3.500 kg y una altura de elevación aproximada de 7 metros.



Con esta participación en APEX 2026, LGMG ha mostrado una oferta centrada en equipos



LGMG con Orbel Grupo

Manitou acelera su apuesta por la electrificación y la seguridad en Apex

La electrificación de las máquinas, la carga rápida, la conectividad y la seguridad fueron los grandes protagonistas de la rueda de prensa que Manitou celebró durante Apex. El fabricante francés aprovechó la feria para presentar sus nuevos manipuladores telescópicos eléctricos MT 1440 e y MT 1840 e, las nuevas gamas de carretillas eléctricas MC e y MSI e, la ampliación de su oferta de plataformas de tijera eléctricas con la nueva SE 1212, así como un nuevo cargador rápido de 30 kW y avanzados sistemas de seguridad basados en inteligencia artificial para la detección de peatones.

Estas novedades se enmarcan dentro de la estrategia corporativa 2026-2030 del grupo, que contempla una fuerte aceleración de la electrificación de su gama. El objetivo es que las máquinas eléctricas representen el 28% de las ventas de la compañía en 2030, reforzando así su compromiso con la reducción de emisiones y la sostenibilidad.

Durante el encuentro participaron Michel Denis, presidente de Manitou Group; Jean Rouault, presidente de Distribución para Europa; y Elisabeth Ausimour, directora de Negocio y Tecnología, quienes detallaron tanto la evolución del mercado como los planes de crecimiento de la compañía para los próximos años.

UNA ESTRATEGIA BASADA EN CUATRO PILARES

Michel Denis explicó que la nueva hoja de ruta de Manitou para el periodo 2026-2030 se sustenta sobre cuatro pilares estratégicos: liderar, innovar, centrarse en el cliente y transformarse para el mañana.

La compañía se ha fijado objetivos ambiciosos para finales de la década, entre los que destacan alcanzar una cifra de negocio de 4.500 millones de euros, lograr un margen operativo recurrente (ROP) del 7,5% sobre



las ventas, superar un EBITDA del 10% de la facturación y realizar inversiones por valor de 710 millones de euros.

Además, el fabricante pretende reforzar su presencia local mediante una nueva organización orientada a estar más cerca de los clientes y responder con mayor rapidez a sus necesidades y expectativas.

UN MERCADO EN PLENA EVOLUCIÓN

Jean Rouault repasó la situación de los distintos mercados en los que opera el grupo. Actualmente, Manitou cuenta con una red de 324 distribuidores y las ventas directas a empresas de alquiler representan el 31% de su actividad en Europa. El continente europeo continúa siendo el principal mercado de la compañía, concentrando el 70% de su facturación total.

Por sectores, la construcción representa el 64% del negocio, mientras que la industria supone el 9%.

En cuanto a la evolución de los mercados durante 2025, las plataformas aéreas registraron unas ventas mundiales de 87.800 unidades, lo que supone una caída del 14% respecto al año anterior. Europa representó el 24% de este mercado.

Las ventas de manipuladores telescópicos alcanzaron las 59.300 unidades a nivel mundial, un 8% menos que en 2024, con Europa concentrando el 42% de la demanda global. Por su parte, el mercado de carretillas todo terreno mostró una ligera recuperación con 4.400 unidades vendidas, un 0,5% más que el año anterior, mientras que las carretillas industriales registraron 703.000 unidades vendidas en todo el mundo, un 0,7% menos que en 2024. En este segmento, Europa representa el 19% del mercado mundial.





PRIMERAS ENTREGAS DE LOS MT 1440 E Y MT 1840 E

Uno de los anuncios más importantes de APEX fue el inicio de las primeras entregas de los nuevos manipuladores telescópicos eléctricos MT 1440 e y MT 1840 e.

Estos modelos han sido desarrollados para ofrecer las mismas prestaciones y capacidades de carga que sus equivalentes diésel, pero con las ventajas de una solución totalmente libre de emisiones.

Según la compañía, permiten reducir hasta un 75% los costes energéticos gracias al menor consumo y al mayor número de horas de trabajo aprovechables. También presentan menores costes de mantenimiento y cuentan con una garantía de batería de cinco años o 3.000 horas de trabajo, manteniendo al menos el 70% de su capacidad original.

Los equipos incorporan una batería de ion-litio de 96 V y 63,2 kWh, diseñada para proporcionar autonomía durante una jornada completa de trabajo y permitir recargas de oportunidad directamente en la obra.

La batería puede cargarse mediante tomas de 110, 220 o 380 V, mientras que el cargador embarcado de serie ofrece una potencia de 9 kW.

Entre sus características destacan también una velocidad máxima de 25 km/h, una nueva cabina con visibilidad panorámica, iluminación LED integral y la posibilidad de incorporar el sistema Operation Safety System. Además, el reducido nivel sonoro los convierte en una solución especialmente adecuada para trabajos urbanos, nocturnos o en zonas de bajas emisiones.



NUEVO CARGADOR RÁPIDO MANITOU FAST CHARGER

Para complementar el desarrollo de su gama eléctrica, Manitou presentó el nuevo Fast Charger, compatible con las gamas MT, MC, MSI y ME Lift eléctricas.

Este cargador ofrece una potencia de hasta 30 kW y permite recuperar hasta el 60% de la capacidad de la batería en aproximadamente una hora.

Diseñado para entornos de trabajo exigentes, el equipo destaca por su resistencia a la lluvia intensa y a los impactos. También ha sido concebido para facilitar su transporte mediante eslingas de elevación o bolsillos para horquillas.

El sistema es compatible con conexiones de 32 y 63 amperios y dispone de adaptadores específicos para distintos países. La compañía confirmó que ya está disponible comercialmente.

NUEVAS CARRETILLAS ELÉCTRICAS MC E PARA APLICACIONES TOTORRENO

La electrificación también llega a las carretillas todoterreno con la nueva gama MC e.

Estos modelos están orientados a aplicaciones de manipulación de palets y elevación de cargas en terrenos difíciles y ofrecen una reducción significativa del coste total de propiedad.

Según Manitou, los costes de mantenimiento se reducen a la mitad respecto a las versiones diésel, mientras que los costes energéticos pueden disminuir más de un 60%.

La gama estará disponible en configuraciones de dos y cuatro ruedas motrices, con alturas de elevación de hasta 5,5 metros y capacidades de carga máximas de tres toneladas.

Los equipos incorporan baterías de ion-litio de 29 kWh, con una versión opcional de 41 kWh para aplicaciones más intensivas.





MSI E: LA NUEVA GAMA ELÉCTRICA PARA APLICACIONES SEMIINDUSTRIALES

Otra de las novedades fue el lanzamiento de la gama MSI e, destinada a actividades semiindustriales y a la manipulación de cargas largas o voluminosas tanto en interiores como en exteriores.

Al igual que la gama MC e, ofrece una reducción del 50% en los costes de mantenimiento y ahorros energéticos superiores al 60% frente a las versiones diésel.

Los nuevos modelos alcanzan alturas de elevación de hasta seis metros y capacidades de carga de hasta 3,5 toneladas.

Las máquinas equipan una batería de 29 kWh de serie y una versión opcional de 41 kWh para trabajos de uso intensivo.

NUEVA PLATAFORMA DE TIJERA ELÉCTRICA SE 1212

La gama de plataformas de tijera eléctricas también se amplía con la llegada de la nueva SE 1212.

Este lanzamiento forma parte de una familia compuesta por tres modelos con alturas de trabajo de entre 8 y 12 metros, concebidos para responder a las necesidades de mantenimiento y trabajos de acabado.

La nueva plataforma ofrece una altura de trabajo de 12 metros y una capacidad de carga de 350 kg, permitiendo el trabajo simultáneo de hasta tres personas en interiores.

Además, está certificada para uso tanto en interiores como en exteriores sobre superficies estabilizadas.

Su batería de 5,76 kWh proporciona una autonomía de hasta una jornada completa de

trabajo, equivalente a ocho horas de funcionamiento continuo, además de ofrecer tiempos de recarga reducidos y menores necesidades de mantenimiento.

CUSTOMER SERVICE PLATFORM 2.0: UNA EXPERIENCIA MÁS DIGITAL Y EFICIENTE

El fabricante también anunció la evolución de su plataforma de servicio al cliente con el lanzamiento de Customer Service Platform 2.0.

La nueva solución ya está operativa en la región DACH y llegará después del verano de 2026 a Benelux y Reino Unido. Francia se incorporará en 2027, mientras que el resto de Europa, Norteamérica y Australia lo harán en 2028.

La plataforma unifica en un único entorno digital todos los servicios relacionados con la puesta en marcha de máquinas, mantenimiento, garantías y reacondicionamiento de equipos.

Durante 2025 la plataforma gestionó más de

9.000 intervenciones de mantenimiento y registra un crecimiento anual de la demanda superior al 15%.

Entre las ventajas destacadas figuran una comunicación simplificada, una mayor rapidez de respuesta, seguimiento en tiempo real de las intervenciones mediante notificaciones automáticas, reducción de la carga administrativa para los clientes y una mayor disponibilidad de las máquinas.

INTELIGENCIA ARTIFICIAL PARA MEJORAR LA SEGURIDAD

La seguridad fue otro de los grandes focos de atención durante APEX. Manitou presentó un nuevo sistema de detección de peatones basado en inteligencia artificial capaz de identificar personas en tiempo real alrededor de la máquina.

La solución utiliza reconocimiento visual avanzado para detectar peatones y alertar al operador mediante avisos visuales y acústicos instantáneos, ayudando a eliminar puntos ciegos y reducir significativamente el riesgo de accidentes.

Según la compañía, el sistema también contribuye a mejorar la productividad al reducir las falsas alarmas y minimizar las interrupciones innecesarias del trabajo.

Además de proteger a las personas y los equipos en obra, esta tecnología busca reducir los costes asociados a accidentes y proporcionar a los operadores un entorno de trabajo más seguro y confortable.

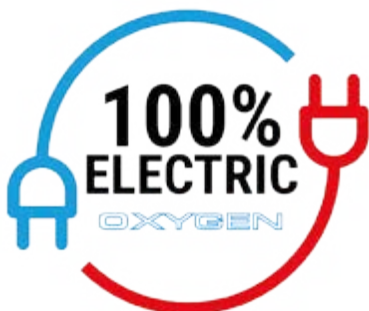


REDUCE TUS EMISIONES, ELEVA TUS ESTÁNDARES

Es hora de unirse a Oxygen: reduce tu huella de carbono y tu consumo energético con total facilidad. Disfruta de la excelencia y calidad de siempre, ahora más sostenible con Manitou.

- Rendimiento sin cambios
- Mayor versatilidad
- Uso simplificado

Para una electrificación sin compromisos.



Pulsa este código, o visita
www.manitou.com/oxygen-label
para descubrir las gamas de Oxygen

 **MANITOU**
HANDLING YOUR WORLD

Haulotte en APEX 2026: El cliente en el centro de todo

Con el Lema “Impulsando la confianza en toda Europa”, Haulotte ha estado exponiendo en APEX con un mensaje que impregna cada vez más complejo e incierto, la firma francesa apostó por un stand centrado en el valor añadido, con la innovación, la seguridad, la sostenibilidad y el soporte como ejes de una propuesta que va mucho más allá de la máquina. Y para transmitirlo, nada mejor que tener a sus máximos responsables en Europa presentes y accesibles durante los tres días de feria. Y su plataforma HA20 E PRO equipo con todos los sistemas de seguridad y productividad con los que cuenta la empresa.

UN MERCADO EN TRANSFORMACIÓN

Alexandre Saubot, CEO del Grupo Haulotte, y Guillaume Van Hoeck, Director para Europa, compartieron durante la feria una rueda de prensa en la que explicaron su punto de vista del mercado mundial con una claridad infrecuente en el sector. 2025 fue un año de descensos —alrededor del 5%— marcado sobre todo por el colapso del mercado chino, que sacudió las cifras globales de toda la industria. Para 2026, las primeras señales apuntan a un cierto rebote y a las primeras muestras de estabilización en China, aunque el camino hacia la recuperación está lejos de ser lineal.

Un fenómeno que llama la atención es el crecimiento de las máquinas de baja altura — las llamadas low level access— impulsado por la explosión de los centros de datos, que generan una demanda específica de equipos compactos para trabajos en interiores técnicos. Un nicho en auge que convive con una construcción convencional que todavía no remonta.

En el plano macroeconómico, el contexto no ayuda: los conflictos bélicos en distintos frentes del planeta mantienen el nivel de confianza empresarial bajo mínimos, y las incertidumbres son tantas que, según reconocieron los propios responsables de Haulotte, resulta difícil hablar con seriedad de previsiones de mercado a medio plazo.

La presión de los fabricantes chinos sigue siendo el gran tema del sector en Europa. En Estados Unidos, los aranceles han frenado parcialmente su avance —haciendo el mercado menos atractivo para los chinos—, pero tampoco está del todo protegido: muchas máquinas fueron enviadas antes de que subieran los aranceles y todavía se están entregando, lo que mantiene la presión sobre los precios. Es un mercado algo mejor que antes, pero no blindado. En Europa, el nivel de control regulatorio no es el que debería para proteger adecuadamente el mercado local, algo que la industria lleva tiempo reclamando.

En este contexto, la estrategia de Haulotte es diáfana: no competir en precio con los fabricantes chinos —una batalla que no se puede ganar a largo plazo—, sino competir en



Ver video



el mejor uso de los activos del cliente (best use of the assets). La diferencia la marcan el mantenimiento, la velocidad de reacción, la accesibilidad, la disponibilidad de repuestos y el valor añadido real que solo una red local consolidada puede ofrecer. Tres fábricas y 1.500 personas dedicadas al mercado son la base de esa promesa. “Podemos hacer la diferencia frente a los chinos”, afirmó el CEO sin ambages.

UNA RED EUROPEA CON VOCACIÓN LOCAL

Guillaume Van Hoeck desglosó en el stand la propuesta de valor de Haulotte para Europa bajo cinco pilares: valor añadido (added value), soporte (support), sostenibilidad (sustainability), seguridad (safety) y éxito (success). Una arquitectura estratégica que la

compañía materializa con una red de ocho filiales propias, con una media de 30 empleados cada una, de los cuales el 75% son personal de servicio técnico dedicado. La proporción no es casual: la fortaleza de Haulotte es el servicio, y para darlo bien hay que estar cerca del cliente.

En el stand contaron con una pantalla interactiva de presentación que permitía mostrar en tiempo real el portafolio de productos, servicios y soluciones disponibles, facilitando la conversación comercial y técnica con el cliente. Una herramienta que refleja la mentalidad de la compañía: digitalizar la experiencia sin perder el factor humano.



Guillaume Van Hoeck y Alexandre Saubot



En el stand de Haulotte, Iván Morodo, Director de Haulotte Ibérica, junto a Kyo Rent y Grúas Roxu

su ecosistema de seguridad activa, estructurado en tres niveles de protección que cubren cada riesgo de la operación:

Protección del operador: el sistema Activ Shield Bar, el Secondary Guarding System, FASTN —solución innovadora que impide físicamente cortar el cinturón de seguridad, una de las intervenciones más simples y eficaces presentadas en APEX—, User Drive Assist y MyCompanion.



Van Hoesck lidera a más de 50 personas en campo y un total de más de 1.000 empleados dedicados al soporte en Europa. Una red que habla todos los idiomas, entiende la idiosincrasia de cada mercado y es capaz de adaptarse a las necesidades locales de cada cliente. A eso se suma un equipo de 15 formadores de proximidad distribuidos geográficamente, capaces de adaptarse a los hábitos operativos locales con total flexibilidad. “Somos flexibles”, insistió Van Hoesck. “Entendemos las necesidades locales porque estamos en cada mercado, no lo gestionamos desde lejos.”

amplía la autonomía hasta seis días adicionales. La electrificación del todo terreno es una de las grandes apuestas de Haulotte de cara a los próximos años.

Pero la HA20 E PRO es mucho más que un brazo articulado eléctrico. Haulotte ha convertido este modelo en el escaparate de todo

En materia de sostenibilidad, Haulotte forma parte de la plataforma EcoVadis, referencia internacional en la evaluación del desempeño ambiental, social y de gobernanza de las empresas. “Cuidar de las personas —empleados, clientes y usuarios finales— es parte de nuestra cultura”, subrayó Van Hoesck. Y esa filosofía se traduce directamente en las máquinas que fabrican: cada nuevo desarrollo incorpora más sistemas orientados a proteger al operador y a quienes trabajan a su alrededor.



LA HA20 E PRO: TODO EL SISTEMA HAULOTTE EN UNA SOLA MÁQUINA

La estrella del stand fue la nueva HA20 E PRO, el brazo articulado todoterreno 100% eléctrico de 20 metros de la gama Pulseo, que concentra en un solo equipo todos los sistemas de seguridad y soporte que Haulotte ha desarrollado a lo largo de los años. Con 20,5 metros de altura de trabajo, un alcance máximo de 11,9 metros con 250 kg en plataforma —ampliable a 350 kg con la opción Extra Reach, que permite tres personas en cesta—, tracción 4WD, dirección en cuatro ruedas y eje oscilante, la HA20 E PRO ofrece prestaciones de máquina diésel con cero emisiones. La batería permite hasta dos días de trabajo en todoterreno real, y el Range Extender opcional —un generador de 5 kW— recarga el 80% de la batería en tres horas y





TELEMÁTICA, NUEVOS PRODUCTOS Y EL FUTURO DE LA IDENTIFICACIÓN DEL CONDUCTOR

Haulotte presentó también las últimas novedades de su plataforma telemática Sherpal, que aprovecha la información CAN BUS de la máquina para ofrecer a las empresas de alquiler visibilidad completa sobre el estado y uso de su flota: cuándo y cómo trabajan las máquinas, alertas de mantenimiento preventivo, gestión avanzada de activos, control anti-robó y optimización del rendimiento. La filosofía es tan clara como práctica: si el cliente dedica menos tiempo al mantenimiento, tiene más tiempo para el alquiler y más rentabilidad de su inversión.

Protección de la máquina: el Activ Lighting System —un sistema de iluminación activa que mejora la visibilidad en cualquier condición de trabajo, una solución sencilla pero de gran impacto práctico—, el Transport Handle para facilitar y hacer más segura la carga y descarga del equipo en el camión, y la cesta de alta visibilidad.

Protección de las personas alrededor de la máquina: el Pedestrian Detection Assist y el Obstacle Detection Assist, dos sistemas que convierten a la máquina en un agente activo de seguridad en obra.

La mayoría de estos sistemas vienen de serie, sin coste adicional para el cliente. “Cada vez sacamos más soluciones dedicadas a cuidar a los clientes”, señalaron desde la compañía.

En el capítulo de nuevos productos, Haulotte avanzó que a lo largo de 2026 y 2027 seguirá ampliando la gama Pulseo con nuevas soluciones eléctricas, incluyendo nuevos modelos de tijera eléctrica todoterreno —entre ellos la HS21 E, nueva tijera eléctrica de 21 metros— que continuarán la senda de electrificación iniciada con la HA20 E PRO.

El siguiente gran paso en conectividad y seguridad ya está en desarrollo: la identificación del conductor. En un futuro próximo, las máquinas Haulotte solo podrán operarse cuando el sistema reconozca al conductor autorizado, añadiendo una capa adicional de control de acceso que transformará radicalmente la gestión de flotas en el sector del alquiler.



Haulotte cerró su participación en APEX con un mensaje tan sencillo como potente: en un mundo donde el precio ya no puede ser el único argumento, quien cuide mejor a su cliente ganará. Y para eso, llevan décadas preparándose.



Magni en APEX 2026: gama completa para la obra y la industria

Magni Telescopic Handlers ha expuesto en Apex cuatro máquinas de cuatro familias distintas.

El protagonista del stand fue el RTH 6.26, el manipulador telescópico rotativo de referencia de Magni. Con 6.000 kg de capacidad de carga, 25,7 metros de altura de elevación y 22 metros de alcance, la rotación continua de 360° lo convierte en una herramienta a caballo entre el manipulador telescópico y la grúa. Equipado con el motor Mercedes OM 934 de 129 kW y el sistema MCTS con pantalla táctil de 7 pulgadas, incorpora reconocimiento automático de accesorios por RFID, cámara trasera integrada y estabilizadores de tijera. Una máquina para el alquilador y el constructor que necesitan polivalencia máxima en obra.

La tijera ES1008AC representó la apuesta de Magni Telescopic Handlers por la elevación de personas en interiores: 10 metros de altura de trabajo, diseño compacto con solo 0,83 m de anchura, batería de litio con sistema IP67 totalmente estanco y capacidad de desplazamiento a máxima altura. El sistema de baterías de corriente alterna sin mantenimiento y la protección anti-vuelco automática la convierten en una de las tijeras eléctricas más completas de su segmento, especialmente indicada para mantenimiento industrial, logística y obras en interiores.

El manipulador TH 3.5.9 es el fijo compacto de la gama: 3.500 kg de capacidad y 8,6 metros de altura, con toda la electrónica Magni a bordo —LMI integrado en el MCTS, diagnóstico remoto, sistema CAN BUS de doble línea y alineación automática de ruedas—. Un equipo ágil y tecnológicamente avanzado para obra civil, prefabricados y logística de materiales en espacio reducido.



RTH6.26

Cerrando el stand, la carretilla FL 3.5, recién llegada a la nueva gama FL de carretillas elevadoras todo terreno de Magni. Con motor Kubota Stage V de 47,3 kW, transmisión hidráulica Powershift con tres marchas, frenos bañados en aceite y cambio entre 4x4 y 2x2 al instante, la FL 3.5 aporta a la gama Magni una herramienta para el movimiento de materiales en obra que complementa perfectamente a los manipuladores telescópicos.



TH 3.5.9



Carretilla FL 3.5

Merlo ha mostrado la versatilidad de su gama en APEX 2026

Merlo S.p.A. ha aprovechado su presencia en APEX 2026 para exhibir una selección de equipos representativos de sus principales líneas de producto. La compañía italiana ha puesto el foco en la versatilidad, la eficiencia y la capacidad de adaptación a diferentes entornos de trabajo, desde la manipulación de cargas hasta el transporte de materiales en espacios de acceso reducido.

Entre los equipos expuestos han destacado el manipulador telescópico Panoramic 40.17, el transportador sobre orugas Cingo M700TD, el manipulador telescópico giratorio Roto 50.18 y el manipulador telescópico eléctrico EW 25.5-90, configurando una muestra que ha reflejado la amplitud de la oferta de la marca.

PANORAMIC 40.17: ALCANCE Y CAPACIDAD PARA TRABAJOS EXIGENTES

El Panoramic 40.17 ha representado la gama de manipuladores telescópicos estabilizados de Merlo. Este modelo ha ofrecido una capacidad máxima de elevación de 4.000 kg y una altura máxima de trabajo de 17 metros, características que lo han convertido en una solución idónea para aplicaciones de construcción, industria y alquiler. Su combinación de alcance, estabilidad y versatilidad ha permitido afrontar operaciones de elevación complejas con elevados niveles de productividad.

CINGO M700TD: TRANSPORTE EFICIENTE EN ESPACIOS REDUCIDOS

Dentro de la familia de transportadores sobre orugas, Merlo ha mostrado el Cingo M700TD, una máquina diseñada para el movimiento de materiales en zonas de difícil acceso. Con una capacidad máxima de carga de 700 kg y una anchura inferior a 800 mm, el modelo ha destacado por su capacidad para trabajar en espacios confinados y terrenos complicados. La versión de descarga elevada ha facilitado además la carga directa en contenedores, remolques o tolvas, mejorando la eficiencia operativa en obra.



ROTO 50.18: LA POLIVALENCIA DE LOS MANIPULADORES GIRATORIOS

La gama de manipuladores telescópicos giratorios ha estado representada por el Roto 50.18, una máquina concebida para combinar las funciones de manipulador telescópico, plataforma de trabajo y grúa ligera mediante diferentes implementos. El equipo ha ofrecido una capacidad máxima de elevación de 5.000 kg y una altura máxima de trabajo de 18 metros, permitiendo cubrir una amplia variedad de aplicaciones en construcción e instalaciones industriales.



EW 25.5-90: LA APUESTA POR LA ELECTRIFICACIÓN

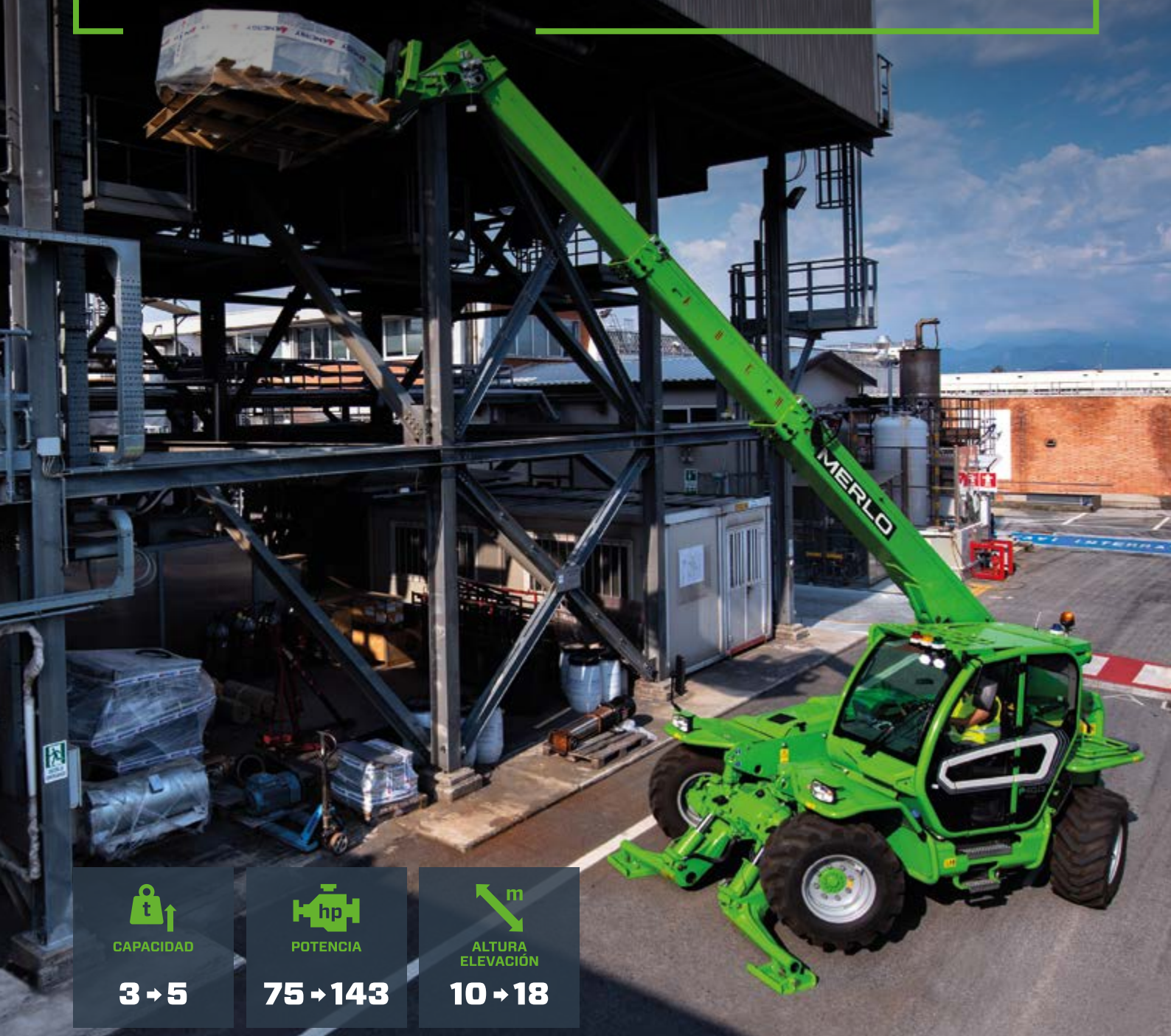
Merlo también ha aprovechado la feria para mostrar el EW 25.5-90, un manipulador telescópico eléctrico diseñado para aplicaciones en interiores y entornos sensibles a las emisiones. El modelo cuenta con una capacidad máxima de elevación de 2.500 kg y una altura máxima de trabajo de 5 metros, combinando dimensiones compactas con funcionamiento libre de emisiones. Esta solución ha respondido a la creciente demanda de equipos sostenibles para trabajos en espacios cerrados, centros logísticos e instalaciones industriales.

UNA GAMA ADAPTADA A MÚLTIPLES APLICACIONES

Con esta selección de equipos, Merlo ha puesto de manifiesto su capacidad para ofrecer soluciones adaptadas a necesidades muy diferentes, desde la manipulación de cargas pesadas hasta el transporte de materiales en terrenos complejos o los trabajos en interiores con maquinaria eléctrica. La presencia en APEX 2026 sirve para reforzar el posicionamiento de la compañía como uno de los fabricantes de referencia en el mercado internacional de la elevación y la manipulación de materiales.

Telescópicos Estabilizados

Desde siempre el primero de la clase.



CAPACIDAD

3 → 5



POTENCIA

75 → 143



ALTURA
ELEVACIÓN

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

Zoomlion participa en APEX con sus equipos eléctricos y de bajas emisiones

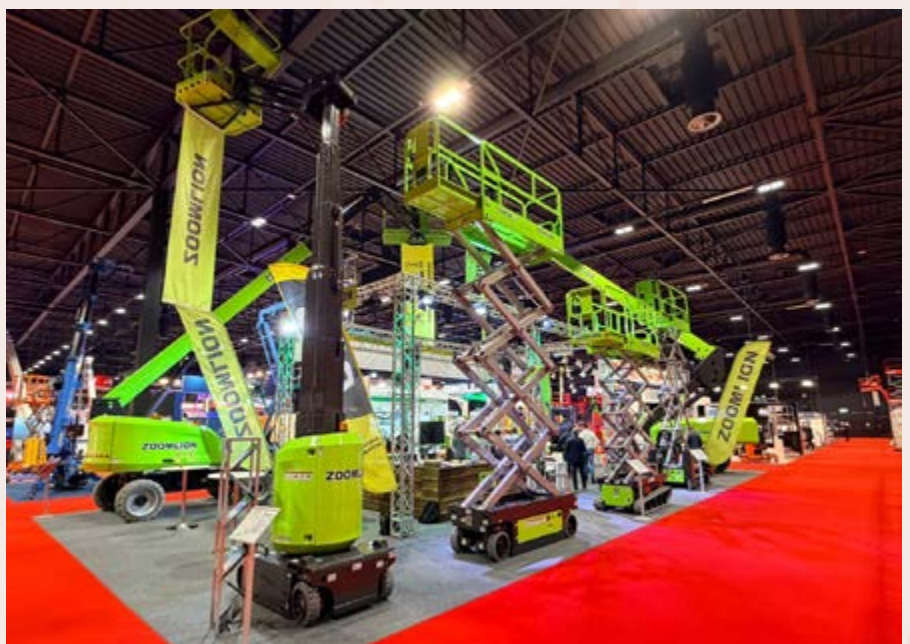
Zoomlion ha presentado una amplia gama de soluciones de acceso inteligentes, eléctricas y de bajas emisiones. En su stand de 200 m², la compañía ha mostrado diferentes equipos desarrollados para responder a las nuevas demandas de sostenibilidad y eficiencia en los sectores de la construcción y la industria.

La exposición ha incluido las plataformas de tijera eléctricas ZS0610C, con una altura máxima de trabajo de 8,80 m; ZS0612C, con una altura máxima de trabajo de 10 m; y ZS0808AC-Li, también con 10 m de altura máxima de trabajo. Todos estos modelos han sido desarrollados para trabajos en interiores y aplicaciones que requieren bajas emisiones y costes operativos reducidos.

Zoomlion también ha presentado la plataforma vertical de mástil ZMP09J, que ofrece una altura máxima de trabajo de 9,2 m y está orientada a tareas de mantenimiento y operaciones en espacios reducidos.

La gama se ha completado con las plataformas telescópicas eléctricas ZT14JE y ZT26JE, con alturas máximas de trabajo de 15,80 m y 28,70 m respectivamente, manteniendo un funcionamiento totalmente eléctrico.

La oferta expuesta en Maastricht también ha incluido el manipulador telescópico ZTH4018, un modelo destinado a aplicaciones de construcción y manutención, con una capacidad máxima de carga de 4.000 kg y una altura máxima de elevación de 18 m.



ACCESS CON ZOOMLION GREEN

NUEVO MANIPULADOR TELESCÓPICO ELÉCTRICO
ZTH2506E CON BATERÍA DE IONES DE LITIO

-  Alta tracción
-  Tres modos de dirección
-  Chasis ultraestrecho
-  Carga rápida
-  Gran autonomía
-  Triple protección

APTA PARA

-  CONSTRUCCIÓN
-  AGRICULTURA
-  Y MINERÍA

ZTH2506E

ALTURA MÁXIMA DE ELEVACIÓN: 6M

CAPACIDAD NOMINAL: 2,500KG

CAPACIDAD DE LA BATERÍA DE TRACCIÓN: 51.5KWH

ZOOMLION

Zoomlion Intelligent Access Machinery Co., Ltd.

Add: 701 Xiangfeng Road, Xiangfeng New District, Changsha Hunan, China
E-mail: azq@zoomlion.com

Tel: +86 0731-86250571



IPAF ha reforzado su apuesta por la seguridad en APEX 2026

IPAF ha participado en APEX 2026 con un programa centrado en la seguridad en el uso de plataformas elevadoras.

Entre las principales novedades, la federación ha presentado una nueva guía ferroviaria desarrollada junto a ProRail, orientada a mejorar la seguridad en trabajos realizados cerca de infraestructuras ferroviarias.

IPAF también ha dado a conocer su campaña global de seguridad 2026, bajo el lema “¡Verifiquelo!”, centrada en la importancia de las inspecciones y el mantenimiento de las plataformas elevadoras móviles de personal (PEMP/PTA).

Por primera vez en APEX, la organización ha realizado demostraciones prácticas al aire libre sobre comprobaciones previas, rescate en plataformas y manejo seguro de equipos.

Además, el evento ha acogido la Asamblea General Anual de IPAF y un encuentro de networking del programa Women in Powered Access (WIPA).



IPAF celebra su reunión anual en APEX 2026 y nombra a Kai Schliephake nuevo presidente

IPAF celebró su Asamblea General Anual (AGM) durante el certamen APEX 2026, donde se confirmó el nombramiento de Kai Schliephake, director general de PartnerLift GmbH, como nuevo presidente de la organización.

Schliephake sucede en el cargo a Karel Huijser, quien concluye su mandato al frente de la federación. Con este relevo, Pedro Torres, responsable de Alayan Rentals Iberia, asume la vicepresidencia de IPAF, mientras que Julie Houston Smyth, directora general del distribuidor irlandés Lolex, ocupará el puesto de vicepresidenta adjunta.

Durante su intervención, Schliephake agradeció la labor desarrollada por Huijser durante su presidencia y por sus años de servicio en la junta directiva de IPAF. También reconoció la contribución de la expresidenta Karen Nars, impulsora de iniciativas como Women in Powered Access, orientada a fomentar la presencia femenina en el sector.

“IPAF cuenta con excelentes miembros en todo el mundo y con un equipo de profesionales altamente comprometido. Tenemos una base sólida, un propósito claro y una gran responsabilidad para seguir mejorando la seguridad, la formación y la profesionalidad de nuestra industria”, afirmó Schliephake. “Es un orgullo asumir este cargo y espero trabajar junto a todos vosotros”.

CRECIMIENTO DE MIEMBROS Y EXPANSIÓN INTERNACIONAL

Durante la asamblea se presentaron los resultados de la federación correspondientes al último ejercicio. IPAF cerró 2025 con unos ingresos cercanos a los 11 millones de euros, una cifra inferior a la registrada en 2024 debido principalmente a un menor número de renovaciones de tarjetas de operador y a la ralentización del mercado europeo.

Sin embargo, la organización destacó el crecimiento de su base asociativa, que alcanzó los 1.975 miembros, un 8,6% más que el año anterior. Además, IPAF amplió su presencia internacional con la incorporación de dos nuevos países: Guatemala y Bangladés.

La federación señaló que, pese a los desafíos existentes en Europa, se ha registrado un aumento de la actividad en otras regiones del mundo, lo que permite afrontar 2026 con perspectivas positivas.

BALANCE DE LA PRESIDENCIA DE KAREL HUIJSER

En su despedida como presidente, Karel Huijser repasó algunos de los avances logrados por IPAF durante los últimos años. Recordó que uno de sus principales objetivos al asumir el cargo era contribuir a reducir los inci-



dentos y, especialmente, los llamados “casi accidentes”, promoviendo una cultura preventiva más sólida en toda la industria.

Huijser destacó el lanzamiento de diversas campañas internacionales de seguridad impulsadas por IPAF para ayudar a los profesionales a identificar riesgos y evitar que se repitan los mismos errores en el trabajo diario.

“Hay personas que se han implicado enormemente en esta misión y otras que todavía tienen que dar pasos adelante. Tenemos muchos retos por delante y no podemos normalizar los accidentes”, señaló.

Asimismo, subrayó la consolidación de iniciativas como Women in Powered Access, que continúa ganando relevancia dentro del sector. Tras abandonar la presidencia, Huijser permanecerá vinculado a la organización como consultor.

RECONOCIMIENTOS Y PREMIOS

Uno de los momentos destacados de la asamblea fue la entrega del Premio del Presidente de IPAF, que reconoce a aquellos profesionales que han realizado una contribución extraordinaria al desarrollo de la federación.



El galardón de 2026 fue para Damien O'Connor, director de IPAF Irlanda, en reconocimiento al notable crecimiento logrado en el país, donde ha conseguido duplicar el número de operadores formados



Bravi Platforms ha mostrado sus soluciones compactas en APEX 2026

Bravi Platforms ha aprovechado la feria para presentar varias de sus plataformas compactas orientadas a trabajos de mantenimiento, logística, instalaciones y preparación de pedidos en interiores.

Entre los equipos destacados la Leonardo HD, una plataforma autopropulsada diseñada para trabajos industriales y de mantenimiento intensivo. El modelo ofrece una altura máxima de trabajo de aproximadamente 4,9 metros y una capacidad de carga de hasta 180 kg, destacando por su maniobrabilidad y facilidad de uso en espacios reducidos.

Bravi también ha mostrado la Leonardo HD 430, una versión adaptada para aplicaciones logísticas y operaciones de picking, con una altura de trabajo cercana a los 4,3 metros y una elevada estabilidad para trabajos continuos en almacenes y centros logísticos.

Otro de los modelos expuestos ha sido la Residencial 170, desarrollada específicamente para tareas de mudanzas y elevación de materiales en edificios residenciales, facilitando



operaciones en entornos urbanos con acceso limitado.

La compañía igualmente ha presentado la Sprint, una plataforma compacta orientada a tareas rápidas de mantenimiento e instalaciones interiores, combinando facilidad de desplazamiento y funcionamiento sencillo.

La oferta se ha completado con la Spin-Go, una solución diseñada para mejorar la ergo-

nomía y la eficiencia en operaciones logísticas y manipulación de cargas, especialmente en almacenes y procesos de preparación de pedidos.

Con esta presencia en APEX 2026, Bravi Platforms ha reforzado su apuesta por soluciones compactas y versátiles orientadas a mejorar la productividad y la seguridad en trabajos en altura y operaciones logísticas.





SERIE M

JMG-MC180.08

JMG Cranes S.p.A.

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

info@jmgcranes.com - www.jmgcranes.com

Hoeflon en APEX 2026: de su Open Day a Maastricht con toda la gama

Apenas una semana después de inaugurar sus nuevas instalaciones en Barneveld con un multitudinario Open Day para clientes y distribuidores, Hoeflon llegó a APEX 2026 con energía renovada y una de las presencias más completas de la feria. El fabricante neerlandés no acudió solo con minigrúas: en su stand convivieron cargadores sobre orugas y minigrúas compactas en una oferta que cubre prácticamente cualquier necesidad de elevación y transporte en espacios difíciles.

La estrella indiscutible fue la C30e, presentada en formato prototipo. Con una capacidad máxima de 9.000 kg, 22 metros de altura de trabajo y función Pick & Carry de hasta 3.000 kg en movimiento, esta minigrúa 100% eléctrica representa el techo de la gama Hoeflon. Su batería de 25 kWh con motor de 12 kW se recarga en 3 horas desde 400V, y su peso puede reducirse de 8.700 a 5.600 kg desmontando contrapesos. Verla en prototipo en APEX confirma que su llegada al mercado está muy próxima.



La C10e es ya un clásico consolidado de la marca: 4.000 kg de capacidad, 22 metros de alcance y 800 mm de anchura de traslado. Una de las minigrúas eléctricas más vendidas de Europa, y con razón. La C6e, por su parte, ocupa el segmento intermedio con

3.000 kg de capacidad, 16 metros de altura y un peso de solo 2.120 kg —reducible en 600 kg quitando el contrapeso— lo que la convierte en una herramienta extraordinariamente manejable para obras con acceso complicado.



Pero la propuesta de Hoeflon en APEX 2026 no se limitó a las minigrúas. Los cargadores sobre orugas TC1 y TC4 completaron el stand, mostrando la apuesta de la compañía



por el transporte de cargas pesadas en entornos donde los carretillas o vehículos convencionales no pueden llegar. El TC1, con 1.000 kg de capacidad y solo 335 mm de al-

tura, es ya una referencia en el mercado; el TC4 llega como novedad para cubrir necesidades de mayor tonelaje con la misma filosofía compacta.

HOEFLON®

El nuevo C10e

Engineered for operators.
Designed for the future.

Nuevas funciones

- Mayor capacidad de jib
- Pick & carry
- Nuevo control remoto
- Tensado automático de orugas
- Reconocimiento de implementos



Escanea para ver todas las especificaciones del nuevo C10e



C10e

¡NUEVO!



CTE presentó en APEX 2026 una nueva imagen y sus últimas innovaciones en elevación

CTE SpA aprovechó APEX 2026 para presentar como gran novedad la TRACCESS 150T, la nueva versión telescópica de su gama de plataformas araña. Compacta y versátil, el modelo ofreció 15 metros de altura de trabajo, un alcance horizontal de hasta 10 metros y una capacidad máxima de 230 kg, incorporando además estabilización automática para facilitar el trabajo en espacios reducidos y terrenos complejos.

Con más de 45 años de trayectoria, la compañía italiana también aprovechó la feria para presentar una nueva imagen para sus plataformas aéreas, sustituyendo el tradicional color azul por una combinación de negro y gris aluminio, una estética con la que buscó transmitir una imagen más moderna y tecnológica.

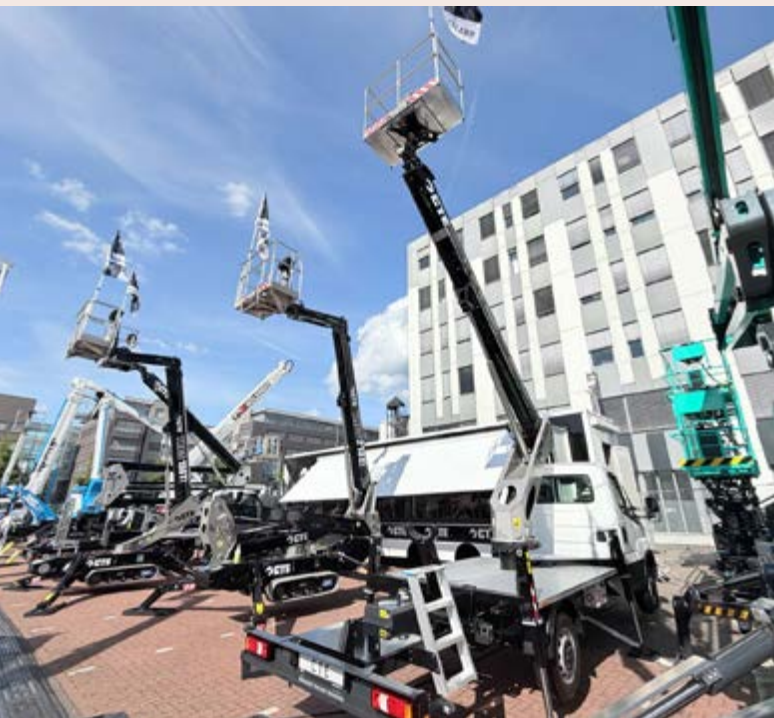
En un espacio expositivo de 180 metros cuadrados, CTE mostró cuatro modelos representativos de su gama, entre plataformas sobre camión y plataformas sobre orugas.

Uno de los modelos destacados fue la CTE TRACCESS 210E, una plataforma sobre orugas totalmente eléctrica diseñada para trabajos en áreas sensibles al ruido y libres de emisiones. El modelo ofreció una altura máxima de trabajo de 20,8 metros y un alcance horizontal de 11,3 metros, incorporando además estabilización automática y función automática de retorno a posición de transporte.



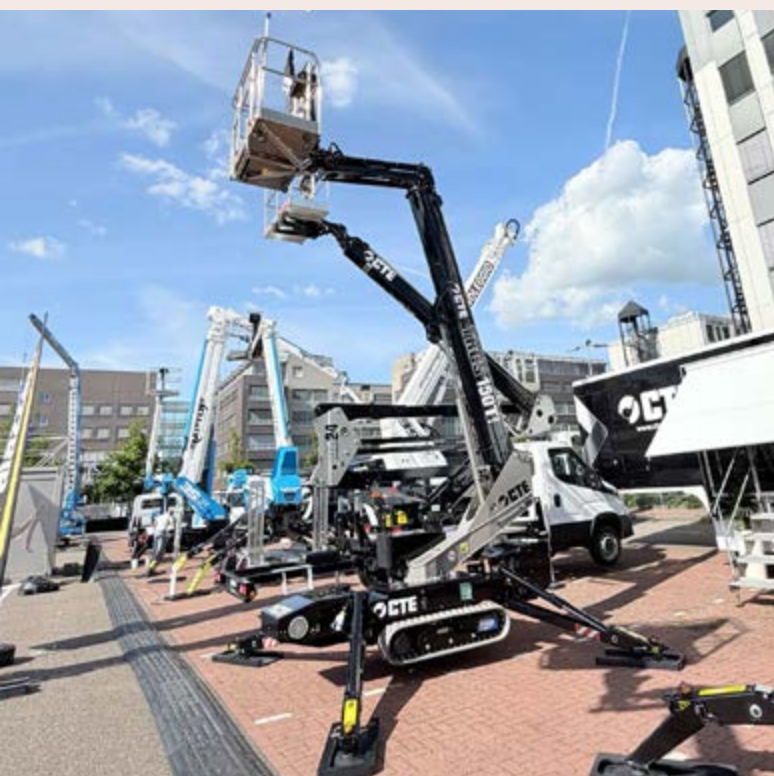
Equipo de CTE







Dentro de las plataformas sobre camión, la compañía exhibió la CTE DZ 24 Automatic, un modelo que combinó una altura de trabajo de 23,60 metros con un alcance lateral de 12,70 metros. La plataforma destacó por su sistema de estabilización automática, pensado para facilitar el trabajo sobre terrenos irregulares y reducir los tiempos de preparación. El diseño de la cesta frontal y los estabilizadores en línea permitieron además trabajar en espacios reducidos sin sobresalir del ancho del vehículo.

CTE también mostró la B-LIFT 18 Automatic, una plataforma telescópica sobre camión diseñada para combinar compacidad y prestaciones. El modelo ofreció una altura máxima de trabajo de 17,70 metros y un alcance horizontal de hasta 12,50 metros, incorporando igualmente estabilización automática y estabilizadores en línea para facilitar operaciones en calles estrechas y entornos urbanos.



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

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



Time Manufacturing ha reforzado su apuesta europea en APEX 2026 con importantes lanzamientos

Time Manufacturing Company ha aprovechado su participación en APEX 2026 para mostrar el potencial conjunto de sus marcas Versalift, Ruthmann, France Elévateur y Bluelift, presentando varias novedades orientadas a mejorar la productividad, el alcance y la versatilidad en trabajos de acceso en altura.

ESTRENO DE LA NUEVA VERSALIFT VA-200-F

Uno de los principales focos de atención ha sido el lanzamiento de la nueva Versalift VA-200-F, desarrollada dentro de la nueva gama V del fabricante.

Esta plataforma articulada sobre camión ha sido diseñada para ofrecer una combinación de dimensiones compactas, facilidad de maniobra y elevadas prestaciones operativas. El modelo ha alcanzado una altura de trabajo de 20 metros y ha dispuesto de un alcance horizontal de 10,6 metros, manteniendo una capacidad de cesta de 250 kg.

La VA-200-F ha incorporado un diseño de pluma optimizado para mejorar la accesibilidad en entornos urbanos y zonas de trabajo complejas, respondiendo así a las necesidades actuales de empresas de alquiler y operadores de mantenimiento e infraestructuras.

Además de sus prestaciones, el fabricante ha destacado su chasis ultracompacto, pensado para facilitar el desplazamiento y el acceso a espacios reducidos.

RUTHMANN HA PRESENTADO LA T 570 HF

Otra de las grandes protagonistas del stand ha sido la nueva Ruthmann T 570 HF, perteneciente a la gama de plataformas de gran alcance del fabricante alemán.



La unidad ha ofrecido una altura de trabajo de 57 metros, un alcance horizontal de 41 metros y una capacidad de cesta de 600 kg, características orientadas a aplicaciones exigentes en sectores industriales, mantenimiento de infraestructuras y trabajos urbanos de gran altura.

Con este modelo, Ruthmann ha buscado reforzar su posicionamiento en el segmento premium de plataformas sobre camión de altas prestaciones.



En el Stand de Ruthmann, Bert Wiegel de Amco Machinery junto a Grúas Roxu y Kyo Rent

BLUELIFT HA APOSTADO POR LA COMPACTACIÓN EXTREMA

Por su parte, Bluelift ha mostrado la nueva SA-20, una plataforma sobre orugas diseñada específicamente para trabajos en espacios de acceso restringido.

El modelo ha combinado una altura de trabajo de 20 metros con unas dimensiones extremadamente compactas, destacando especialmente su chasis de tan solo 80 centímetros de ancho.

La SA-20 ha ofrecido un alcance de hasta 10,6 metros y una capacidad de cesta de 250 kg, manteniendo la filosofía de Bluelift de desarrollar equipos compactos pero con altas capacidades operativas.



Promovemos y Facilitamos el Uso Seguro y Efectivo de Los Equipos de Acceso Motorizado en Todo el Mundo

CURSO DE FORMACIÓN PARA OPERADORES DE PEMP/PTA DE IPAF

¿Sabías que? La formación teórica puede realizarse en línea como eLearning, o de manera presencial en un Centro de Formación IPAF.



IPAF
Centro de Formación Homologado



RESERVA AHORA CONTACTANDO A TU CENTRO DE FORMACIÓN IPAF MÁS CERCANO
www.ipaf.org/training



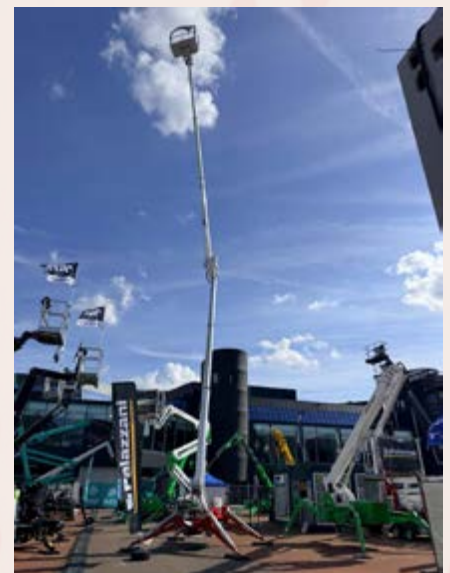
Palazzani en APEX 2026: primera feria tras la entrada de Multitel

Palazzani vuelve a la gran cita del sector con cuatro máquinas y un mensaje claro: la continuidad está garantizada. Es la primera vez que acude a una feria internacional tras la adquisición mayoritaria por parte del grupo Multitel Pagliero. Los cuatro modelos expuestos cubren alturas de trabajo de 16, 18, 25 y 30 metros en distintas versiones energéticas.

La TSJ 30.1 Eco es la apuesta 100% eléctrica: 30 m de altura, 230 kg de carga y batería LiFePO₄ de 48 V / 420 Ah / 21,5 kWh para jornadas completas sin emisiones, ideal para entornos sensibles como hospitales, museos o zonas urbanas. La TZJ 160, con motor de gasolina, combina orugas extensibles con facilidad de transporte en remolque ligero: 16 m de altura, 7,5 m de alcance, 230 kg de carga y solo 2.400 kg de peso. La TZX 250S, en versión bi-energía diésel/eléctrico, destaca por su brazo articulado doble telescópico en aluminio con cesta frontal: 24,40 m de altura, 10,70 m de alcance y 2.660 kg de peso, una configuración que permite posicionarse sobre obstáculos con precisión excepcional. Por último, la TZJ 180 Eco Pro cierra la gama ECO con 18 m de altura, 8 m de alcance, la misma batería LiFePO₄ que la TSJ 30.1 y la opción de sustituir la cesta por un gancho de 260 kg para manipulación de materiales.



Stand de Palazzani con el equipo de Multitel y Palazzani juntos



Platform Parts y Vertimac han mostrado sus soluciones en APEX 2026

Platform Parts y Vertimac han estado presentes en APEX 2026 mostrando sus soluciones para el sector del acceso en altura.

Durante la feria, ambas compañías han aprovechado el evento para presentar su oferta de repuestos y maquinaria disponible en stock, dirigida a empresas de alquiler, mantenimiento y profesionales del sector.

Platform Parts ha destacado su gama de componentes y repuestos para plataformas elevadoras, mientras que Vertimac ha mostrado diferentes máquinas disponibles para entrega inmediata, reforzando su apuesta por la disponibilidad y el servicio rápido al cliente.



Vertimac con IPAF



Pramac ha mostrado sus novedades sostenibles en APEX

La compañía ha centrado su exposición en equipos orientados a mejorar la eficiencia y la sostenibilidad, incluyendo torres de iluminación, grupos electrógenos y sistemas de almacenamiento energético.

Entre las principales novedades, PRAMAC ha presentado el nuevo grupo electrógeno híbrido HSG, que combina tecnología diésel Stage V, baterías y paneles solares para reducir el consumo y las emisiones.

También ha mostrado la torre de iluminación híbrida solar PTL4-A y la nueva MLT2e, una torre portátil alimentada mediante baterías de litio Honda con sistema de sustitución rápida para garantizar un funcionamiento continuo.

En almacenamiento energético, la compañía ha exhibido la batería MX LFP y la nueva eCUBE, una versión rediseñada de su conocida torre de iluminación CUBE, disponible en versión diésel e híbrida.

La oferta presentada se ha completado con el generador GRW100 y con PRAMAC Link,

una plataforma digital de monitorización y gestión remota integrada en sus equipos.

Con esta gama, PRAMAC ha reforzado en IRE 2026 su apuesta por soluciones más eficientes, conectadas y sostenibles para las empresas de alquiler.



Sinoboom reforzó en APEX 2026 su estrategia para el mercado europeo

Sinoboom aprovechó su presencia en APEX 2026 para reforzar su apuesta por el mercado europeo y destacar el avance de su estrategia de localización industrial en Europa.

La compañía, con sede en Changsha, puso en valor el papel de su planta de Poznan, en Polonia, donde en julio de 2024 anunció el inicio de una nueva fase enfocada en el ensamblaje de plataformas elevadoras móviles de personal destinadas al mercado europeo.

Según explicó el grupo, este enfoque permitió introducir el ensamblaje completo de plataformas de tijera y determinados brazos articulados y telescópicos destinados a la Unión Europea, reforzando así su proximidad al cliente europeo y mejorando tanto la capacidad de respuesta como los tiempos de suministro.

Con esta estrategia, Sinoboom busca consolidar su presencia en Europa mediante una estructura industrial más cercana al mercado, alineada con las crecientes exigencias del sector del alquiler y de los profesionales de la elevación.

La presencia de la compañía en APEX 2026 sirvió además para mostrar su compromiso con el crecimiento internacional, la expansión

de su red europea y el desarrollo de soluciones adaptadas a las necesidades específicas del mercado comunitario.



Elevat refuerza su oferta formativa para profesionales de maquinaria, elevación, oficios y PRL

Elevat / Elévate Formación sigue creciendo con una propuesta amplia que incluye formación en grúas, carretillas, PEMP, manipuladores, movimiento de tierras, puentes grúa, certificados de profesionalidad, cursos de oficios y servicios de prevención ajeno para formación en riesgos laborales. Elevat Formación tiene su sede en Vilarreal, Castellón, con teléfono 964 520 654 y su correo elevate@eleva-te.com



La formación se ha convertido en uno de los pilares fundamentales para el futuro del sector de la maquinaria, la elevación, la construcción y la industria. En un mercado donde cada vez se demandan más profesionales cualificados, empresas como Elevat / Elévate Formación están jugando un papel clave al ofrecer cursos orientados tanto a trabajadores que quieren mejorar su empleabilidad como a empresas que necesitan formar a sus equipos con garantías.

Elevat se presenta como una empresa dedicada a la formación y capacitación, con el objetivo de elevar el potencial de sus alumnos mediante cursos orientados al desarrollo profesional. Su oferta incluye formación en maquinaria, prevención de riesgos laborales, movimiento de tierras, manejo de mercancías, cursos de oficios, cursos especiales, formación online y alquiler de instalaciones.

UNA OFERTA AMPLIA PARA EL SECTOR DE LA MAQUINARIA Y LA ELEVACIÓN

Uno de los puntos fuertes de Elevat es su especialización en cursos muy demandados por empresas de construcción, alquiler, logística, industria, transporte y elevación.

Entre sus formaciones destacan los cursos de manejo de carretillas elevadoras, plataformas elevadoras móviles de personal — PEMP, manipuladores, puentes grúa, equipos de movimiento de tierras y grúas torre. La



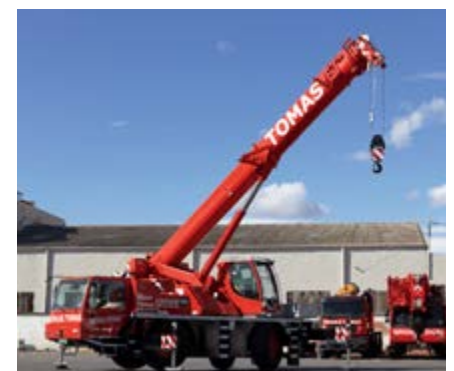
compañía también ofrece formación en maquinaria más específica, como grúa autopropulsada, grúa autocargante, grúa fija de varado, eslingado de cargas, tractor de terminal, carretilla portacontenedores, miniexcavadora y retroexcavadora mixta.

Esta variedad convierte a Elevat en un centro especialmente útil para empresas que necesitan centralizar distintas formaciones en un mismo proveedor, pero también para particulares que quieren acceder a nuevas oportunidades laborales en sectores con alta demanda de operadores cualificados.

CURSOS DESTACADOS PARA LECTORES DEL SECTOR

Dentro de la oferta de Elevat hay varias formaciones especialmente relevantes para los profesionales de la elevación y la maquinaria.

Uno de los cursos más destacados es el de Operador de Grúa Móvil Autopropulsada conforme a la UNE 330000-6. Esta formación resulta especialmente importante para quienes quieran trabajar con grúas móviles autopropulsadas y adaptarse al nuevo marco de certificación. La norma UNE 330000-6:2025 establece los requisitos para el esquema de certificación de personas en el ámbito de la seguridad industrial para operadores de grúa móvil autopropulsada.



La publicación de esta norma ha supuesto un paso relevante para el sector, ya que armoniza los requisitos y procesos de evaluación para la certificación de operadores de grúas móviles autopropulsadas. ENAC ha explicado que las entidades de certificación que quieran acreditar operadores de grúa

móvil autopropulsada deben ajustar su actuación a esta norma, en línea con la ITC MIE-AEM-4 del Reglamento de aparatos de elevación y manutención.

Otra formación especialmente interesante es el Curso de Operador de Grúa Hidráulica Articulada conforme a la UNE 58161:2021, dirigido a profesionales que trabajan con ca-



miones grúa o grúas autocargantes. La norma UNE 58161:2021 fijó criterios para la formación de operadores de grúas hidráulicas articuladas, con el objetivo de mejorar la seguridad, reducir incidentes y elevar el nivel profesional de los operadores.

También destaca el Servicio de Prevención Ajeno (SPA) para cursos de formación en



PRL, una línea especialmente útil para empresas que necesitan cumplir con sus obligaciones preventivas y formar a sus trabajadores en condiciones adecuadas de seguridad laboral. Elevat cuenta con formación PRL en distintos ámbitos, incluyendo aparatos elevadores, puente grúa, fontanería y electricidad.

FORMACIÓN REGLADA DE GRÚAS TORRE

La formación en grúas torre es otra de las líneas relevantes de Elevat. La empresa ofrece cursos de grúa torre con formación teórica



elévate
FORMACIÓN PROFESIONAL



Simulador



- **Curso GMA según normativa UNE 33000**
- **Grúa articulada por normativa UNE 58161-2025**
- **Grúas Torre**
- **Cursos PRL toda clase maquinaria**
- **Cursos SPAs en PRL**
- **Cursos PEMP y Carretillas Elevadoras**
- **Cursos oficios albañilería, fontanería, electricidad**

GARANTÍA DE CALIDAD ISO



GRUPO  GRÚAS TOMÁS

Ctra. Viver, Puerto de Burriana, 12, 12540 Villa-real, Castellón (Junto a Grúas Tomás)
Tel.: 964 91 89 09 // 675 48 45 00
elevate@eleva-te.com // www.eleva-te.com

 elevateformacion
 @elevateformacion

y práctica, orientados a preparar al alumno para el manejo de este tipo de equipos y para los procesos necesarios de acreditación.

Se trata de una formación clave para el sector de la construcción, donde la figura del operador de grúa torre sigue siendo fundamental y donde la falta de profesionales cualificados continúa siendo uno de los grandes retos para muchas empresas.

CARREILLAS, PEMP, MANIPULADORES Y MOVIMIENTO DE TIERRAS

Carretillas elevadoras: Elevat también cubre una parte esencial de la formación operativa diaria en empresas de logística, construcción, almacén, industria y alquiler. Sus cursos de carretillas elevadoras están orientados a capacitar a los participantes en el uso se-



profesionalidad y cursos de diferentes oficios. Entre las áreas indicadas por la empresa se encuentran albañilería, fontanería, mecánica y electricidad, perfiles muy demandados por empresas de construcción, mantenimiento, instalaciones y servicios técnicos.

pueden obtener un certificado acreditativo que respalda los conocimientos adquiridos y su participación activa.

Esta modalidad es especialmente útil para trabajadores en activo, empresas con plantillas distribuidas o profesionales que necesitan compatibilizar la formación con su jornada laboral.

UNA FORMACIÓN PRÁCTICA PARA MEJORAR EMPLEABILIDAD Y SEGURIDAD

La propuesta de Elevat es especialmente útil porque combina dos necesidades muy claras del mercado: mejorar la empleabilidad de los alumnos y ayudar a las empresas a trabajar con mayor seguridad y profesionalidad.

Para una persona que quiera entrar en el sector, cursos como carretilla elevadora, PEMP, manipulador, puente grúa, movimiento de tierras, grúa torre, grúa autopropulsada o grúa hidráulica articulada pueden abrir puertas en empresas de construcción, industria, logística, alquiler, mantenimiento, energía o transporte.

Para las empresas, contar con un proveedor de formación que cubra maquinaria, oficios, PRL y certificados de profesionalidad permite formar equipos de manera más organizada, reducir riesgos, mejorar la productividad y cumplir con las exigencias normativas y preventivas del sector.

UN CENTRO EN CRECIMIENTO

Elevat está creciendo precisamente porque ha sabido identificar una necesidad muy concreta: el sector necesita profesionales formados, operadores preparados y trabajadores con conocimientos prácticos. La falta de técnicos y operadores cualificados es una preocupación cada vez más frecuente en construcción, elevación, logística e industria, y la formación se ha convertido en una herramienta imprescindible para cubrir esa demanda.

Su oferta amplia, que va desde maquinaria y grúas hasta PRL, certificados de profesionalidad y oficios, permite atender a perfiles muy diferentes: jóvenes que buscan una salida profesional, trabajadores que quieren reciclarse, operadores que necesitan actualizar su formación y empresas que necesitan formar a sus plantillas.

Elevat Formación tiene su sede en Vila-real, Castellón, su teléfono 964 520 654 y el correo elevate@eleva-te.com.



guro y eficiente de estos equipos, una formación básica para almacenes, centros logísticos, obras, industrias y empresas de manutención.

Plataformas elevadoras: En el caso de las plataformas elevadoras, la formación incluye el conocimiento de los diferentes tipos de plataformas, sus características, componentes y funcionalidades, preparando al alumno para operar con mayor seguridad en trabajos en altura.

Movimiento de tierras: La línea de movimiento de tierras incluye cursos vinculados a maquinaria como miniexcavadoras, retroexcavadoras y otros equipos utilizados en obra pública, construcción, mantenimiento e industria.

CERTIFICADOS DE PROFESIONALIDAD Y FORMACIÓN EN OFICIOS

Además de la maquinaria, Elevat está ampliando su propuesta con certificados de

En su oferta de cursos de oficios, Elevat recoge formación en fontanería orientada a adquirir competencias técnicas y prácticas para instalar, mantener y reparar sistemas, además de cursos gratuitos vinculados a certificados de profesionalidad, como la instalación de placas de yeso y falsos techos.

Esta diversificación es importante porque responde a una necesidad real del mercado: cada vez hacen falta más profesionales preparados en oficios técnicos, capaces de incorporarse a empresas que necesitan personal cualificado y con formación práctica.

ACADEMIA ONLINE Y CERTIFICADOS ACREDITATIVOS

Otra de las líneas que refuerza la propuesta de Elevat es su academia online, pensada para facilitar el acceso a la formación y permitir que los alumnos puedan avanzar en distintos cursos con mayor flexibilidad. Según la información publicada por la empresa, al finalizar cada formación los alumnos

En un momento en el que el sector reclama más capacitación, más seguridad y más profesionalización, empresas como Elevat aportan una respuesta práctica y necesaria: formación orientada al empleo, al uso seguro de la maquinaria y al desarrollo de profesionales preparados para las exigencias reales del mercado.

Liebherr Ibérica presente en la Feria Internacional de la Recuperación y el Reciclado (SRR)

Liebherr Ibérica participa un año más en la Feria Internacional de la Recuperación y el Reciclado (SRR), uno de los eventos más importantes para los profesionales de la gestión de residuos, el reciclaje y la economía circular. La cita, que se ha celebrado en Madrid del 9 al 11 de junio, se ha consolidado como uno de los principales puntos de encuentro para los profesionales del reciclaje, la recuperación de materiales y la gestión de residuos, ofreciendo un escaparate de las tecnologías y soluciones que están transformando el sector.

En un momento en el que el sector del reciclaje afronta importantes desafíos relacionados con la sostenibilidad, la eficiencia operativa y la transformación tecnológica, la feria SRR se consolida como un punto de encuentro clave para compartir conocimientos, generar nuevas oportunidades de negocio y conocer las soluciones más avanzadas del mercado.

Dentro de este escenario, Liebherr Ibérica vuelve a estar presente para mostrar su compromiso con el desarrollo de equipos eficientes y sostenibles destinados a la gestión y manipulación de materiales. Los visitantes han podido acercarse al stand 7D09 para conocer de primera mano tres de las soluciones más destacadas de la compañía para aplicaciones de reciclaje. Entre los equipos expuestos se ha encontrado la manipuladora de materiales Liebherr LH 30, diseñada para ofrecer un alto rendimiento en operaciones de carga, clasificación y movimiento de materiales. Junto a ella se pudo ver a la pala cargadora Liebherr L 526, un modelo que destaca por su versatilidad, productividad y eficiencia en distintos entornos de trabajo. Completa la exposición el manipulador telescópico Liebherr T 48-8, una de las incorporaciones más recientes a la gama del fabricante, desarrollado para responder a las exigencias de las aplicaciones más dinámicas y demandantes.

Los tres equipos han sido concebidos para maximizar la productividad, optimizar los procesos operativos y mejorar la eficiencia energética, aspectos cada vez más relevantes para las empresas del sector del reciclaje y la recuperación de materiales.

Además, desde la compañía destacan el papel que desempeña SRR como punto de encuentro para todos los profesionales que impulsan el presente y el futuro de la economía circular. En este sentido, Liebherr tuvo la oportunidad de recibir en su stand la visita de Hugo Morán, secretario de Estado de Medio Ambiente; de Alicia García Franco, directora general de la Federación Española de la Recuperación y el Reciclaje y de David Moño, director de la feria SRR. Desde la compañía han agradecido su presencia y el interés mostrado por compartir este espacio de reflexión y compromiso con el futuro del sector.

“Con esta participación, Liebherr reafirma su apuesta por la innovación, la sostenibilidad y la economía circular, contribuyen-



do al desarrollo de soluciones capaces de dar respuesta a las necesidades actuales de una industria en constante evolución”, añade Jorge Boned, director de la división de movimiento de tierras de Liebherr Ibérica. Su presencia en SRR refuerza además el papel

de la compañía como uno de los referentes en maquinaria para la manipulación de materiales y el reciclaje, un sector llamado a desempeñar un papel fundamental en la transición hacia un modelo económico más sostenible.





ENTREVISTA

JAIME GUERRA Y JOSE I REY

HMF ESPAÑA

HMF apuesta firmemente por el mercado español y por ofrecer un servicio cada vez más cercano

HMF España inicia una nueva etapa como filial directa del grupo, con el objetivo de reforzar su presencia en el mercado nacional, aumentar su cuota de mercado y ofrecer un servicio más próximo, ágil y alineado con las necesidades de sus clientes. Jaime Guerra analiza este nuevo ciclo, el balance de los primeros meses, la participación en SMOPYC 2026 y los principales retos de la compañía.

MOV.- HMF ha iniciado una nueva etapa como filial directa en España. ¿Desde cuándo operáis exactamente bajo esta estructura?

Desde febrero de 2025, momento en el que se formalizó el cambio de accionariado y pasamos a operar como filial directa del grupo. Este paso representa un hito estratégico para HMF en el mercado español, ya que nos permite alinear completamente nuestra actividad con la visión global de la compañía y trabajar con una perspectiva de crecimiento a largo plazo.

LA PRINCIPAL VENTAJA ES LA PROXIMIDAD REAL AL CLIENTE

MOV.- Después de tantos años trabajando en el mercado español a través de un importador, ¿qué ha cambiado realmente para HMF al convertirse en filial directa?

El cambio ha sido profundo y transversal. Convertirnos en filial directa nos ha permitido acceder a recursos que anteriormente no estaban disponibles, tanto en el ámbito financiero como en capital humano. Además, hemos ganado agilidad en la toma de decisiones y una conexión mucho más directa con fábrica.



MOV.- ¿Qué ventajas os aporta esta nueva condición a nivel comercial, operativo y de cercanía con el cliente?

La principal ventaja es la proximidad real al cliente. Hemos reforzado el equipo comercial y técnico, lo que nos permite ofrecer un servicio más ágil, cercano y adaptado a las necesidades específicas de cada cliente y aplicación.

MOV.- ¿Qué objetivos os marcasteis al arrancar esta nueva etapa en España?

El objetivo principal es recuperar y aumentar nuestra cuota de mercado, apoyándonos en una estructura más sólida, una red de colaboradores más amplia y una mejora continua del servicio.

MOV.- ¿Qué balance hacéis hasta ahora de estos primeros meses como filial directa de HMF Group?

El balance es muy positivo. Contamos con un fuerte respaldo de fábrica en todos los niveles, lo que nos permite operar con mayor eficiencia y ofrecer mejores condiciones y servicio a nuestros clientes.

MOV.- ¿Cómo ha ido vuestra participación en SMOPYC 2026?

SMOPYC es una feria clave para el sector en España, y nuestra participación era estratégica en esta nueva etapa. Nos ha permitido reforzar nuestra visibilidad como filial y presentar nuestras soluciones directamente al mercado.

MOV.- ¿Con qué sensaciones habéis salido de la feria?



Las sensaciones han sido muy positivas, tanto por el volumen de visitas como por la calidad de los contactos generados. Ha sido un punto de encuentro muy relevante con clientes, colaboradores y nuevos interlocutores.

MOV.- ¿Qué novedades habéis presentado en SMOPYC y qué queríais transmitir al mercado con esa propuesta?

Hemos presentado como novedad principal la grúa 6120 K, junto con nuestras soluciones de soporte remoto. El objetivo era trans-

mitir que HMF ofrece no solo producto, sino también tecnología y servicio orientados a maximizar la operatividad del cliente.

MOV.- La 6120 K ha sido una de las protagonistas. ¿Qué destacaríais de este modelo y para qué tipo de trabajos está especialmente pensada?

Se trata de un modelo muy versátil, con gran alcance y capacidad, especialmente diseñado para aplicaciones exigentes dentro del sector de la construcción, donde se requiere alto rendimiento sin comprometer la configuración del vehículo.

MOV.- Además del producto, también habéis puesto el foco en las soluciones de diagnóstico y soporte remoto. ¿Qué importancia tiene hoy para HMF la conectividad en el servicio al cliente?

La conectividad es clave en nuestra estrategia. Permite reducir tiempos de parada, optimizar el mantenimiento y ofrecer un soporte más eficiente, aspectos cada vez más valorados por el cliente.

MOV.- ¿Qué acogida habéis percibido por parte de los visitantes hacia esa combinación de grúa y tecnología de soporte?

La acogida ha sido excelente. El mercado demanda soluciones que mejoren la disponibilidad de los equipos, y la asistencia remota responde directamente a esa necesidad.

MOV.- ¿La feria os ha servido para generar oportunidades de negocio concretas o incluso cerrar operaciones?

Sí, hemos generado oportunidades y avanza-



HMF OFRECE NO SOLO PRODUCTO, SINO TAMBIÉN TECNOLOGÍA Y SERVICIO ORIENTADOS A MAXIMIZAR LA OPERATIVIDAD DEL CLIENTE

do en operaciones, aunque el mayor retorno de este tipo de eventos se materializa a medio plazo.

MOV.- Dentro de la gama HMF, ¿cuáles son hoy las máquinas o series más vendidas en España?

Actualmente, las series más demandadas en el mercado español se sitúan en el rango medio-alto de capacidad, especialmente aquellas configuraciones que combinan un buen equilibrio entre alcance, potencia y optimización de peso. Son equipos muy versátiles, orientados principalmente a aplicaciones en construcción y servicios, donde la flexibilidad operativa es un factor determinante.

MOV.- ¿Qué tipo de clientes están apostando más por vuestras grúas en el mercado español?

Principalmente empresas del sector de la construcción, tanto en obra nueva como en rehabilitación. También estamos presentes en logística y en otros segmentos que están ganando relevancia progresivamente.

MOV.- ¿Qué demanda hoy el cliente: más capacidad, menos peso, más alcance, más electrónica o más facilidad de servicio?

El cliente busca un equilibrio de todos estos

factores. La tendencia es hacia equipos más completos, donde el rendimiento, la eficiencia y la facilidad de uso convivan con soluciones tecnológicas que faciliten el mantenimiento y la operativa.

MOV.- ¿En qué segmentos o aplicaciones veis actualmente mayor potencial de crecimiento para HMF en España?



Además de la construcción, el sector de residuos y reciclaje está creciendo de forma sostenida. En este ámbito estamos introduciendo soluciones específicas adaptadas a entornos urbanos.

MOV.- ¿Cómo tenéis organizado el servicio postventa en esta nueva etapa?

Contamos con una sede central en Molins de Rei (Barcelona) y una red de colaboradores distribuidos por todo el territorio, lo que nos permite ofrecer una cobertura eficiente y un servicio de proximidad.

MOV.- ¿Qué papel juegan la rapidez de respuesta, la disponibilidad de recambios y la asistencia técnica en vuestra estrategia de crecimiento?

Son factores críticos. El cliente valora cada vez más la capacidad de respuesta y la minimización de tiempos de parada, lo que convierte el servicio en un elemento decisivo.

MOV.- ¿Trabajáis con una red de colaboradores o socios de servicio en España? ¿Cómo se articula esa colaboración?

Sí, trabajamos con una red de colaboradores estratégicos distribuidos por todo el territorio nacional. Esta colaboración se articula

LA CONECTIVIDAD
ES CLAVE EN NUESTRA
ESTRATEGIA



POWER TO LIFT

ELEVAMOS EL PRESENTE, CONSTRUIMOS EL FUTURO



HMF CRANES IBERICA SLU

Carrer Miquel Torello i Pages, 59. Pol. ind. El Pla
08750 MOLINS DE REI (BARCELONA)

Telf: 936 854 700

<https://es.hmfcranes.com/>

HMF APUESTA FIRMEMENTE POR EL MERCADO ESPAÑOL Y POR OFRECER UN SERVICIO CADA VEZ MÁS CERCANO, EFICIENTE Y ALINEADO CON LAS NECESIDADES DEL CLIENTE



a través de acuerdos estables que incluyen formación continua, soporte técnico directo desde fábrica y acceso a recambios y herramientas de diagnóstico. Nuestro objetivo es garantizar un nivel de servicio homogéneo y alineado con los estándares de HMF en todos los puntos de atención.

MOV.- ¿Qué importancia tienen esos colaboradores para asegurar cobertura y proximidad en todo el mercado?

Son fundamentales. Representan la extensión de HMF en el territorio y desempeñan un papel clave tanto en la fase comercial como en el servicio postventa.



MOV.- ¿Cuántas personas forman hoy el equipo de HMF España y cómo está estructurada la compañía?

Actualmente contamos con un equipo de 16 personas, organizado en áreas comerciales, técnicas, recambios y administración.

MOV.- ¿Tenéis previsto seguir reforzando la plantilla o la red comercial y técnica en los próximos meses?

Sí, estamos en fase de crecimiento y preveemos incorporar nuevos perfiles para reforzar nuestra capacidad operativa.

MOV.- Más allá del producto, ¿en qué aspectos creéis que HMF puede diferenciarse hoy frente a otras marcas del mercado?

Destacamos por la calidad de fabricación, la innovación tecnológica y especialmente por

nuestros sistemas de estabilidad, que aportan un alto nivel de seguridad y fiabilidad.

MOV.- ¿Qué objetivos comerciales os habéis marcado para este año en España?

Nuestro objetivo es crecer en cuota de mercado, reforzando al mismo tiempo nuestra red y el servicio al cliente para asegurar un crecimiento sostenible.

MOV.- Para terminar, ¿qué mensaje le gustaría trasladar al mercado español sobre esta nueva etapa de HMF España?

Queremos trasladar un mensaje de compromiso, estabilidad e inversión. HMF apuesta firmemente por el mercado español y por ofrecer un servicio cada vez más cercano, eficiente y alineado con las necesidades del cliente.

EL MERCADO DEMANDA SOLUCIONES QUE MEJOREN LA DISPONIBILIDAD DE LOS EQUIPOS



EL SERVICIO SE HA CONVERTIDO EN UN ELEMENTO DECISIVO

Francisco Núñez presenta su nueva página web

En Francisco Núñez anuncian el lanzamiento de su nueva página web, una plataforma completamente renovada diseñada para mejorar la experiencia de usuario y facilitar el acceso a toda su información y servicios.

La nueva web cuenta con una interfaz moderna, visual e intuitiva, creada para ofrecer una navegación ágil, clara y accesible desde cualquier dispositivo. Este rediseño responde a su compromiso con la mejora continua y con la adaptación a las necesidades actuales del mercado.

Entre las principales novedades destacan:

1. Diseño renovado

Una interfaz más moderna, visual e intuitiva que mejora notablemente la experiencia de navegación.

2. Información actualizada

Contenidos revisados y reorganizados para ofrecer una visión más clara y completa de su actividad y servicios.

3. Catálogo de maquinaria de alquiler

Acceso a todo su parque de maquinaria, con fichas técnicas detalladas y organizadas para facilitar la consulta.

4. Nueva sección de ferretería

Un espacio donde se recogen todas las categorías de productos disponibles, facilitando la localización de máquinas, herramientas y materiales.

5. Oferta mensual destacada

Visualización prioritaria de sus promociones y ofertas vigentes.

6. Mapa interactivo del Grupo Merca-Eleva

Herramienta que permite localizar fácilmente todas las delegaciones del grupo y mejorar el contacto con sus equipos.



Con esta nueva página web refuerzan su compromiso con la digitalización y la mejora continua de sus procesos, ofreciendo un acceso más directo, rápido y sencillo a toda su oferta de productos y servicios.

La nueva web ya está disponible en: www.francisconunez.es



**PAYLOAD
THAT GETS YOU THERE...**



MOST SOLID



MOST RELIABLE



LOWEST OPERATIONAL COST



EASIEST TO OPERATE



WWW.NOOTEBOOM.COM



Multitel reúne a su red internacional de distribuidores en el Alfa Romeo Heritage Hub de Arese

Del 20 al 22 de mayo, Multitel recibió en Arese a su red internacional de ventas con motivo del Dealer Meeting 2026, tres jornadas dedicadas a debates estratégicos, actualizaciones e intercambio de conocimientos con los socios que representan la marca en sus respectivos mercados.

La reunión principal tuvo lugar en el Alfa Romeo Heritage Hub, un símbolo icónico de la historia industrial italiana, elegido por Multitel como escenario para un momento compartido de diálogo y visión junto a sus distribuidores y filiales internacionales.

El evento contó con la participación de 18 distribuidores internacionales, junto con representantes de las filiales de la empresa en Francia, Alemania, España y Reino Unido, además de varios miembros del equipo de Multitel implicados en ventas, operaciones técnicas y servicio posventa.

Durante el encuentro, los participantes compartieron resultados, novedades de producto, objetivos futuros y experiencias de sus respectivos mercados, con un fuerte enfoque en las necesidades cambiantes del sector y en las oportunidades de crecimiento en diferentes países.

Los aspectos técnicos fueron presentados por Roberto Bramardo, Director Técnico, y



Renzo Pagliero, Presidente de Multitel Pagliero

Giacomo Bolla, Responsable de la Oficina Técnica, quienes expusieron las actividades de desarrollo e innovación que la empresa está llevando a cabo actualmente.

También se dedicó una atención significativa al servicio, la formación y los recambios mediante las presentaciones de Luca Rubiolo, Responsable de Servicio, Recambios y Formación.

Los temas comerciales y de marketing fueron presentados por Roberto Marangoni, Director Global de Marketing y Ventas Internacionales, y Mirko Rebuzzi, Responsable de Distribución, con el apoyo del equipo comercial y de marketing de Multitel.



Mirko Rebuzzi, Responsable de Distribución



Roberto Marangoni, Director Global de Marketing y Ventas Internacionales



A la izda. Roberto Bramardo, Director Técnico junto a Giacomo Bolla, Responsable de la Oficina Técnica



Luca Rubiolo, Responsable de Servicio, Recambios y Formación



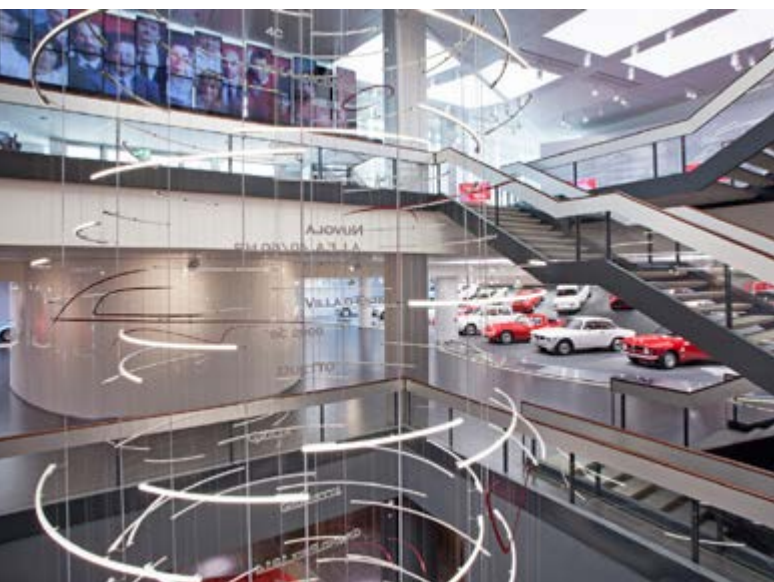


La Reunión de Distribuidores representó no solo una importante oportunidad de actualización profesional, sino también un valioso momento de intercambio directo entre la empresa y su red de distribución. El intercambio de ideas, las opiniones procedentes de los mercados locales y las experiencias operativas confirmaron una vez más la solidez de la colaboración internacional que Multitel ha construido a lo largo del tiempo.

La dirección abrió y clausuró las sesiones de trabajo y también acompañó a los invitados en una visita guiada a las históricas instalaciones de Alfa Romeo. Durante la reunión, también se compartieron más detalles sobre el reciente anuncio oficial de la adquisición de Palazzani Industrie, un paso estratégico que refuerza aún más la visión industrial del grupo y su presencia en el sector de los equipos de elevación.

“Estas reuniones son una oportunidad fundamental para fortalecer las relaciones con nuestros socios internacionales, escuchar las necesidades del mercado y construir juntos el futuro de la marca”, comentó Renzo Pagliero, Presidente de Multitel Pagliero. “El crecimiento de Multitel es el resultado de relaciones sólidas, confianza mutua y una visión compartida que sigue uniéndonos mientras afrontamos los nuevos desafíos del sector”.

Los días pasados en Arese confirmaron una vez más el papel central de la red de distribuidores en la estrategia de crecimiento internacional de Multitel, sentando las bases para una colaboración aún más estrecha y orientada al desarrollo futuro.



1911-2026
115
YEARS

MJE 710:
RENDIMIENTO
SIN COMPROMISOS

MULTITEL
SINCE 1911

WWW.MULTITELGROUP.COM

Zani Lift impulsa la formación técnica junto a Maxber con un curso especializado en las plataformas Tadano Oil & Steel

ZANI LIFT, distribuidor exclusivo de Oil & Steel en España y Portugal, organizó en el mes de mayo junto a Maxber una formación técnica especializada centrada en las plataformas aéreas de la marca italiana Tadano.

El curso tuvo lugar en las instalaciones de Maxber Madrid y reunió a técnicos de todas las delegaciones de España, en una jornada orientada a reforzar conocimientos técnicos y seguir mejorando la calidad del servicio postventa y mantenimiento de los equipos.

La formación fue impartida por Giuseppe Guizzardi, técnico oficial de la marca, quien se desplazó desde Italia para compartir su experiencia y conocimientos directamente con el equipo técnico.

Durante las sesiones se trataron aspectos relacionados con el funcionamiento, mantenimiento, diagnóstico y resolución de incidencias en plataformas aéreas Tadano Oil & Steel, permitiendo a los asistentes profundizar en procedimientos clave para optimizar el rendimiento y la fiabilidad de los equipos.

Con este tipo de iniciativas, ZANI LIFT continúa reforzando su compromiso con la formación continua, la especialización técnica y el acompañamiento a su red de

clientes y colaboradores, apostando por un servicio cada vez más profesional y especializado dentro del sector de la elevación.



Altitop continúa avanzando en su expansión por Europa y da un nuevo paso con su llegada a Portugal

La compañía ya cuenta oficialmente con un nuevo centro de alquiler de plataformas elevadoras en la zona de Lisboa, reforzando así su presencia en la península ibérica.

Este nuevo proyecto está liderado por Gonçalo Leão Santos, profesional con una amplia experiencia dentro del sector en Portugal. Su conocimiento del mercado y trayectoria profesional serán clave en esta nueva etapa.

Con esta apertura, ALTITOP ya está presente en Portugal, Francia, Bélgica y Luxemburgo, consolidando poco a poco su crecimiento internacional.

Desde la empresa quieren dar la bienvenida a Gonçalo y a todo su equipo en esta nueva etapa.



OIL & STEEL

ELEVAR IZAR EXTENDER
ROTAR DESPLEGAR CARGAR
ALCANZAR POSICIONAR GIRAR
TRANSPORTAR EXCAVAR
PIVOTAR MANIOBRAR MOVER
ESTABILIZAR REMOVER
NIVELAR DESPLAZAR SUJETAR
TRANSPORTAR MONTAR
OPERAR DESCARGAR
MONTAR CONTROLAR
DESCARGAR ACELERAR
DESCARGAR

ZOOMLION



ZANI LIFT
 +34 961 667 016
 zanilift.com



ZOOMLION
 +34 941 744 385
 jbbassets.com



Merlo Ibérica entrega en España la primera Roto 50.35 SPLUS

Construcciones Benítez Gil incorpora el modelo rotativo más grande de la gama Merlo para sus promociones de vivienda en altura.

Merlo Ibérica ha realizado la entrega de la primera unidad en España del nuevo manipulador telescópico rotativo ROTO 50.35 SPLUS-CVT, el modelo de mayores dimensiones y prestaciones de toda la gama ROTO de la marca italiana.

La máquina ha sido entregada a la empresa extremeña Construcciones Benítez Gil, cliente histórico de Merlo, en un acto especial organizado junto al distribuidor oficial para la provincia de Badajoz, Antonio Paredes.

Con una experiencia de más de 26 años trabajando con equipos Merlo, Construcciones Benítez Gil vuelve a confiar en la marca para afrontar sus nuevos proyectos de construcción residencial en altura.

“Llevamos toda la vida con Merlo. Ya son 26 años trabajando con la marca y seguimos apostando por ella porque nos va

bien”, explicó José Manuel Benítez durante la entrega.

UNA MÁQUINA DISEÑADA PARA GRANDES RETOS

La nueva ROTO 50.35 SPLUS-CVT destaca por su impresionante capacidad de carga, su altura de trabajo y su precisión operativa, convirtiéndose en una solución ideal para proyectos complejos donde el alcance y la versatilidad son determinantes.

Según explicó el cliente, la adquisición responde a las necesidades actuales de sus promociones de vivienda en bloque:

“Muchas veces no hace falta tanta altura, pero cuando tienes obstáculos o necesitas desviarte de ciertas zonas de trabajo, necesitas el alcance y la altura que ofrece esta máquina”.

MERLO IBÉRICA HA REALIZADO LA ENTREGA DE LA PRIMERA UNIDAD EN ESPAÑA DEL NUEVO MANIPULADOR TELESCÓPICO ROTATIVO ROTO 50.35 SPLUS-CVT, EL MODELO DE MAYORES DIMENSIONES Y PRESTACIONES DE TODA LA GAMA ROTO DE LA MARCA ITALIANA.



LA MÁQUINA HA SIDO ENTREGADA A LA EMPRESA EXTREMEÑA CONSTRUCCIONES BENÍTEZ GIL, CLIENTE HISTÓRICO DE MERLO, EN UN ACTO ESPECIAL ORGANIZADO JUNTO AL DISTRIBUIDOR OFICIAL PARA LA PROVINCIA DE BADAJOZ, ANTONIO PAREDES.



Además de las prestaciones técnicas, Construcciones Benítez Gil destacó algunos de los elementos diferenciales de Merlo frente a otras alternativas del mercado, especialmente en términos de diseño y protección de componentes:

“La tubería hidráulica va integrada por dentro de la pluma, algo diferencial respecto a la competencia”.

La inversión supone un importante paso estratégico para la compañía: “Es una inversión muy importante para la empresa, pero



estamos convencidos de que la máquina se amortizará con varias promociones”, señaló Luis Benítez.

CONFIANZA, SERVICIO Y EXPERIENCIA MERLO

Para Antonio Paredes, distribuidor oficial de Merlo en Badajoz, esta entrega representa un momento especialmente significativo al tratarse de la primera unidad vendida en España de este modelo.

“Estoy convencido de que el cliente ha apostado por esta máquina por la confianza y la seguridad que transmite la marca, además del servicio que ofrecemos como distribuidor”.

Paredes también puso en valor las capacidades técnicas de la nueva ROTO 50.35 SPLUS-CVT: *“Destacaría la generosidad de su diagrama de carga, así como el pilotaje y la precisión de movimientos que ofrece la máquina”.*

Asimismo, subrayó el posicionamiento de Merlo como fabricante pionero y referente internacional en el segmento de manipuladores telescópicos rotativos: *“Merlo cuenta con una enorme experiencia y conocimiento en la fabricación de telescópicas y equipos giratorios, siendo pioneros en este segmento”.*

Con esta entrega, Merlo Ibérica refuerza su posicionamiento en el mercado español de maquinaria de elevación y construcción, apostando por soluciones de alto rendimiento adaptadas a los proyectos más exigentes del sector.



LA NUEVA ROTO 50.35 SPLUS-CVT DESTACA POR SU IMPRESIONANTE CAPACIDAD DE CARGA, SU ALTURA DE TRABAJO Y SU PRECISIÓN OPERATIVA, CONVIRTIÉNDOSE EN UNA SOLUCIÓN IDEAL PARA PROYECTOS COMPLEJOS DONDE EL ALCANCE Y LA VERSATILIDAD SON DETERMINANTES.



Spierings Mobile Cranes suma tres nuevas entregas en España y celebra el King Willem I Award 2026

GRÚAS Y TRANSPORTES D. SENDIL E HIJOS, GRÚAS POL Y GRÚAS J. RUBIO REFUEZAN SUS FLOTAS CON GRÚAS MÓVILES DE CONSTRUCCIÓN SPIERINGS MOBILE CRANES.

Además, ha sido galardonado con el prestigioso King Willem I Award 2026 en Países Bajos, un reconocimiento a su espíritu emprendedor, innovación, sostenibilidad y capacidad de crecimiento.



GRÚAS Y TRANSPORTES D. SENDIL E HIJOS INCORPORA UNA SK597-AT4 ELIFT

Spierings ha hecho entrega de una nueva SK597-AT4 eLift a Grúas y Transportes D. Sendil e Hijos, una grúa móvil de construcción que destaca por su gran alcance, rapidez de montaje y eficiencia operativa.

La SK597-AT4 eLift ofrece una capacidad de 1.700 kg a 48 metros, lo que la convierte en una máquina especialmente versátil para trabajos de construcción, industria y elevación donde se requiere alcance y precisión. Uno de sus grandes valores es su rapidez de despliegue, ya que puede montarse y desmontarse en apenas 8 minutos por un solo operario, sin necesidad de contrapesas adicionales ni grúas auxiliares.

Además, este modelo permite angular la pluma en cuatro posiciones: 0, 15, 30 y 45 grados, ofreciendo una mayor flexibilidad de trabajo en diferentes entornos y aplicaciones.



La tecnología eLift aporta un valor añadido fundamental, ya que permite trabajar conectando la grúa a la red eléctrica mediante una conexión de 16 o 32 amperios, o bien en modo batería. En este último caso, la máquina puede operar durante casi dos horas en modo totalmente eléctrico, y posteriormente recargar la batería en aproximadamente 20 minutos mediante un pequeño motor compacto incorporado para tal fin.

Otra de las mejoras destacadas de esta unidad es la nueva cabina, incorporada este año en todos los modelos Spierings, diseñada para mejorar el confort, la visibilidad y la experiencia de trabajo del operador.

GRÚAS POL APUESTA POR LA SK1265-AT6 ELIFT

Spierings también ha entregado una nueva SK1265-AT6 eLift a Grúas Pol, una de las grúas móviles de construcción más potentes y versátiles de la gama.

La SK1265-AT6 eLift permite trabajar en obra con cero emisiones cuando se dispone



de conexión eléctrica de 16 o 32 amperios. En caso de no contar con una toma eléctrica disponible, la grúa puede trabajar en modo batería durante casi dos horas. Después, un pequeño generador integrado recarga la batería en aproximadamente 20 minutos, permitiendo volver a trabajar de nuevo en modo eléctrico.

Este modelo destaca por su capacidad para realizar trabajos que, en muchas ocasiones, podrían requerir grúas de mayor tonelaje, gracias a su radio de alcance, rapidez de montaje y configuración eficiente. La SK1265-AT6 puede montarse en solo 11 minutos por un único operador, sin necesidad de contrapesas adicionales, transportes complementarios ni montajes de plumines. En cuanto a prestaciones, la SK1265-AT6 ofrece una carga máxima de 10 toneladas y una capacidad de 1.700 kg a 60 metros, convirtiéndose en una solución de gran rendimiento para obras que exigen alcance, altura, rapidez y precisión.

GRÚAS J. RUBIO INCORPORA UNA SPIERINGS SK1265-AT6

Grúas J. Rubio, empresa ubicada en Illescas, Toledo, ha incorporado recientemente a su flota una Spierings SK1265-AT6, reforzando así su capacidad de respuesta para trabajos de construcción, industria y elevación donde se requiere una máquina potente, rápida de montar y con gran alcance operativo.

La SK1265-AT6 es considerada por Spierings como la grúa torre móvil más grande jamás construida por la marca. Se trata de un modelo de seis ejes que combina la movilidad de una grúa sobre ruedas con las ventajas de una grúa torre, ofreciendo una solución especialmente eficaz para trabajos donde la rapidez de puesta en marcha es clave.

Uno de los grandes valores de esta máquina es que puede ser montada y operada por un solo operario, bajo el concepto "One job, one man" de Spierings. Además, no necesita grúa auxiliar para su montaje y, una vez estabilizada sobre sus apoyos, puede estar completamente desplegada y lista para trabajar en aproximadamente 11 minutos.

En cuanto a prestaciones, la SK1265-AT6 ofrece una capacidad máxima de carga de 10 toneladas hasta 13,2 metros, una longitud de pluma de 60 metros y una carga en punta de 1.700 kg. Además, alcanza una altura máxima de elevación de 64,2 metros



Grúas Alhambra incorpora nuevas grúas Grove GMK5120L en SMOPYC 2026

Grúas Alhambra, una de las principales empresas de alquiler de grúas del sur de España, ha reforzado su flota con nuevas grúas todoterreno Grove GMK5120L. La empresa recibió oficialmente las grúas en la feria SMOPYC de este año, celebrada en Zaragoza. La entrega marca el hito más reciente en la larga colaboración entre Grúas Alhambra y Grove, que se remonta a 2018. Grúas Alhambra utilizará las dos grúas de 120 t de capacidad principalmente en el sector de la construcción, donde la versatilidad, la fiabilidad y la facilidad de manejo son fundamentales.

«Grove ha vuelto a demostrar que es la elección acertada para nuestra empresa. Estamos comprometidos con la inversión en equipos modernos, la calidad del servicio, las herramientas digitales y la experiencia de los operadores, aspectos todos ellos cruciales en el exigente mercado actual de la elevación. Apreciamos el excelente acabado de fábrica de las grúas Grove, tanto en calidad como en rendimiento general. Igualmente importante es el mejorado servicio posventa de Grove, que desempeñó un papel clave en nuestra decisión de incorporar estas unidades a nuestra flota», afirmó Abraham Molina, director general de Grúas Alhambra.

Grúas Alhambra ya opera varias grúas todoterreno de Grove. Estas se utilizan para diversos proyectos, especialmente para el mantenimiento de aerogeneradores, donde se requiere una gran capacidad de elevación, un largo alcance y la máxima fiabilidad.

Con sus últimas entregas, Grúas Alhambra ha optado por un programa de formación específico para garantizar que los operadores puedan optimizar sus capacidades. La for-

mación a medida de Manitowoc garantiza un funcionamiento fiable y la máxima eficiencia, lo que refleja el compromiso de Grúas Alhambra con la calidad y la profesionalidad. Las grúas también han activado el sistema telemático Grove CONNECT™, que permite la monitorización remota del estado y el diagnóstico.

La Grove GMK5120L ofrece una flexibilidad excepcional en la carga por eje y combina un gran rendimiento de elevación con un diseño de carga por eje altamente adaptable, además de una gama de opciones de contrapeso que ofrecen diversas configuraciones. Esto permite a los propietarios cambiar de configuración de manera eficiente sin necesidad de montajes complejos o que requieran mucho tiempo, lo que garantiza el máximo tiempo de actividad y la eficiencia logística.

Grúas Alhambra cuenta con más de 80 empleados y tiene su sede en la ciudad andaluza de Granada, con sucursales adicionales en Málaga y Jaén. Con una flota moderna y un fuerte enfoque en la formación y el servicio al cliente, Grúas Alhambra es un socio

de confianza para soluciones de elevación en todo el sur de España.



A la izda., Abraham Molina Director General de Grúas Alhambra junto a Ángel Sánchez de Manitowoc

GROVE®



LA GRÚA DE SEIS EJES MÁS POTENTE DEL MERCADO.

Con su sistema de arriostamiento MegaWingLift® con automontaje y 79 m de plumín angulable, la GMK6450-1 es la grúa de seis ejes más potente del mercado. Esta grúa ofrece unas dimensiones muy compactas y las capacidades de carga más elevadas junto con un rápido tiempo de montaje, hacen de ella la grúa ideal cuando el trabajo es especialmente duro y pesado.

- Excelente alcance, fuertes capacidades de carga, excelente maniobrabilidad y pequeña base.
- Sistema de arriostamiento MegaWingLift® con automontaje que se ensambla en menos de 20 minutos.
- Diseño de motor único EUROMOT 5 / Tier 4 Final con transmisión ZF TraXon de 12 velocidades y modo de ahorro de combustible.
- El mejor confort y ergonomía para el operador.

NUEVA GMK6450-1

- Capacidad: 450 t
- Pluma principal: 60 m
- Plumín angulable: 79 m
- Máxima altura en punta: 136 m
- Motor: Mercedes Benz 430 kW
EUROMOT 5 / Tier 4 Final

GROVE®
CONNECT™

Arbentia: Llevar el ERP a la obra para gestionar mejor cada máquina, cada ruta y cada revisión, por Luis Marín, Head of Software Architect de Arbentia

El alquiler, la venta y el mantenimiento de maquinaria son actividades profundamente operativas. Cada día se planifican rutas, se entregan equipos en obra, se recogen máquinas, se revisan daños, se registran horas de uso, se validan firmas y se actualizan ubicaciones. Todo ello genera información crítica para el negocio. La cuestión es si esa información llega al sistema de gestión a tiempo y sin errores.

Las soluciones ERP se implantan, en un inicio, para centralizar procesos, mejorar la trazabilidad y ganar control. Sin embargo, una parte importante del trabajo no ocurre delante de un ordenador. Ocurre en la campo, en la obra o en la cabina de un camión. Por eso, el siguiente paso de la digitalización no consiste solo en tener un ERP robusto, sino en llevar sus capacidades al terreno.

En este contexto, soluciones como ARBENTIA Machinery, desarrollada sobre Microsoft Dynamics 365 Business Central y Power Apps específicas, permiten conectar la gestión central con la operativa diaria y capturar el dato justo cuando se produce, sincronizándolo con el resto de la organización.



EL ERP TAMBIÉN DEBE ESTAR EN LA OBRA

El sector de la maquinaria presenta una complejidad particular. No todas las empresas trabajan igual, ni todos los procesos tienen el mismo peso. Algunas compañías concentran buena parte de su actividad en el alquiler, otras combinan venta, mantenimiento y servicios asociados, y muchas gestionan varias delegaciones, parques, transportistas y equipos distribuidos.

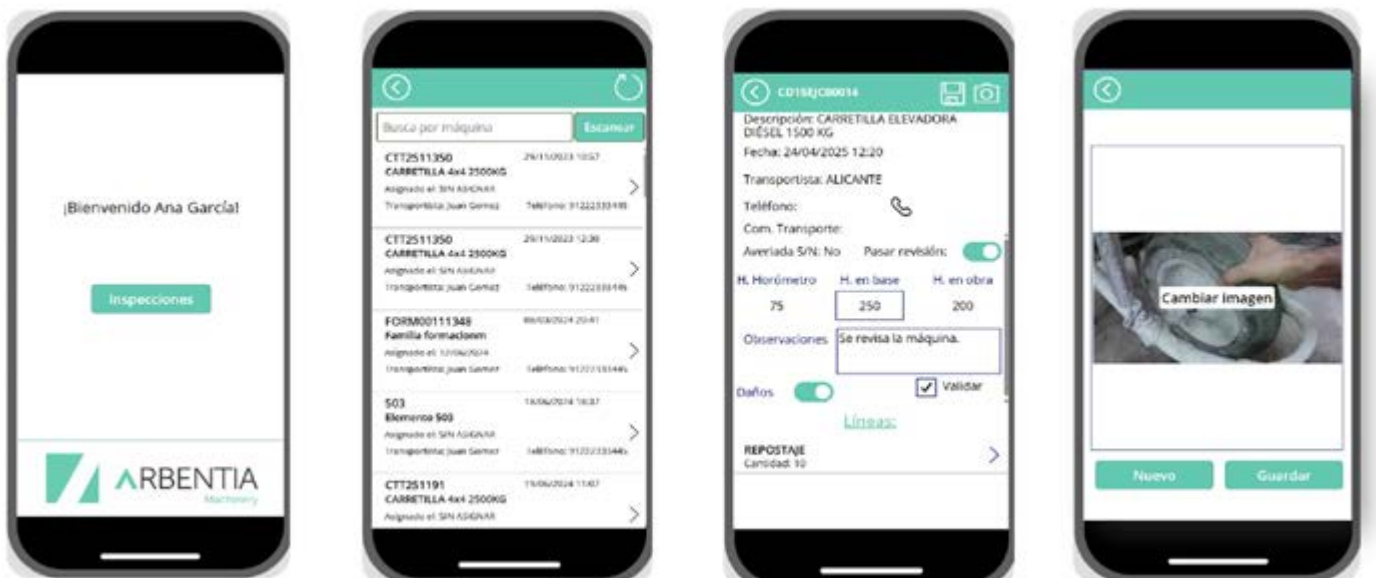
Esta diversidad exige combinar la solidez de una plataforma ERP estándar, segura y actualizable con la flexibilidad necesaria para adaptarse a los procesos concretos del negocio. Ahí es donde las aplicaciones móviles sectoriales aportan un valor diferencial.

ARBENTIA Machinery parte de esa lógica modular. La solución utiliza Business Central como sistema de gestión central y lo complementa con aplicaciones móviles para proce-

dos clave, desde rutas, inspecciones, gestión del parque, horómetros o visitas comerciales.

MENOS FRICCIÓN EN ENTREGAS Y RECOGIDAS

Uno de los procesos donde esta movilidad resulta más visible es la logística. La planificación de rutas, la asignación de transportistas y las entregas y recogidas implican múltiples varia-



bles, desde la disponibilidad de las máquinas hasta la ubicación de la obra, los horarios, los datos del cliente o la documentación asociada.

Con aplicaciones móviles conectadas al ERP para alquiler de maquinaria, el transportista puede consultar sus rutas desde el móvil, acceder a la ubicación exacta de la obra, contactar con el cliente, revisar albaranes, registrar comentarios, añadir fotografías y recoger firmas digitales. Una vez completada la operación, la información queda sincronizada con el sistema central.

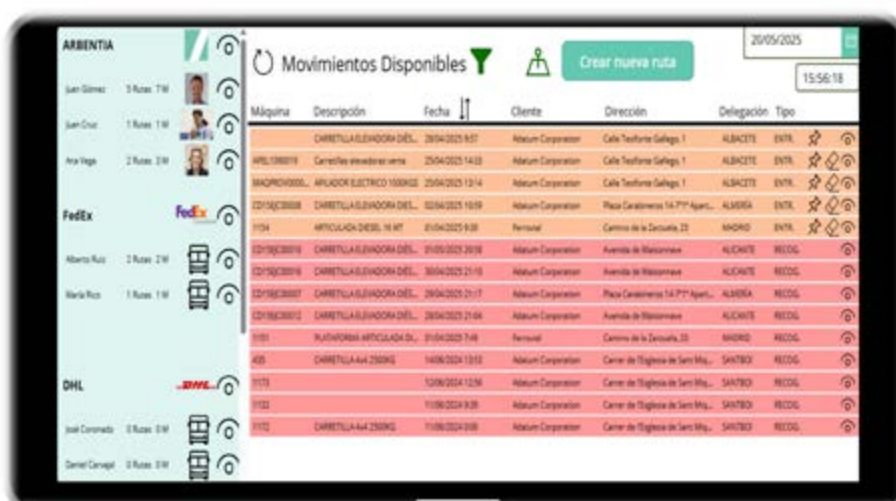
El impacto es doble. Por un lado, se reducen errores y tiempos administrativos. Por otro, aumenta la trazabilidad de cada movimiento. La empresa puede saber qué máquina se ha entregado, cuándo, en qué estado y con qué evidencias.

LA CAMPA COMO PUNTO CRÍTICO DE CONTROL

La digitalización no termina cuando una máquina vuelve de la obra. Cuando un equipo regresa, debe revisarse su estado, comprobar daños, validar las horas de uso, registrar el nivel de combustible o determinar si necesita mantenimiento antes de volver a alquilarse.

Si esta información se recoge de forma manual o desconectada del ERP, pueden aparecer retrasos, duplicidades o pérdidas de información. En cambio, cuando el técnico registra la inspección desde una aplicación móvil, puede documentar observaciones, añadir fotos, introducir conceptos facturables y dejar constancia del estado real de la máquina.

ARBENTIA Machinery incorpora aplicaciones orientadas a estos procesos de inspección, recogida en campo y verificación. Esto permite revisar una máquina tras su devolución, registrar si presenta daños, comprobar discrepancias en el horómetro, documentar necesidades de repostaje o validar si un equipo está preparado para una nueva entrega.



Además, en un negocio basado en activos, saber dónde está cada máquina y en qué estado se encuentra es fundamental. La falta de visibilidad puede traducirse en equipos infrautilizados, retrasos en la respuesta al cliente, desplazamientos innecesarios o dificultades para planificar nuevas entregas.

Las aplicaciones móviles orientadas a la gestión del parque permiten consultar información clave de forma más visual y accesible. Estado operativo, ubicación, cliente, obra, familia de máquina, albarán asociado u horas acumuladas son datos que ayudan a decidir con mayor rapidez.

DEL DATO OPERATIVO AL DATO DE NEGOCIO

Otro ámbito relevante es el control de horas de uso. En maquinaria con horómetro o conectada en tiempo real, registrar correctamente las horas trabajadas resulta clave para facturar, planificar mantenimientos y conocer el rendimiento de cada activo.

Las aplicaciones móviles permiten generar partes de horas, asociarlos a una obra o cliente, incorporar fotografías y recoger firmas. Esta información, integrada en un ERP, evita que el dato quede aislado y facilita su uso posterior en procesos administrativos, comerciales o técnicos.

En el caso de ARBENTIA Machinery, la combinación de Microsoft Dynamics 365 Business Central con Power Apps sectoriales permite conectar rutas, transporte, inspecciones, recogidas en campo, verificación, gestión del parque, partes de horas y visitas comerciales dentro de un mismo ecosistema.

Acercar el ERP a la obra, a la campaña y a la ruta tiene un impacto muy tangible. Ayuda a que cada entrega quede documentada, cada devolución se revise con evidencias, cada activo se localice con mayor rapidez y cada equipo trabaje con información más fiable.

En un sector donde los márgenes dependen de la disponibilidad de las máquinas, de la agilidad de las operaciones y de la confianza del cliente, esa conexión entre el terreno y el sistema central marca cada vez más la diferencia.



Empowering consulting

 marketing@arbenia.com

 900 266 731

 www.arbenia.com



Soluciones de digitalización e IA
adaptadas a tu empresa



Grúas García

Grúas García y el V-74 Villena: cuando el esfuerzo de una ciudad entera eleva una canasta a la historia

Hay victorias que van más allá del marcador. A mediados de mayo, el Club Baloncesto V-74 Villena protagonizó uno de esos momentos que quedan grabados para siempre en la memoria colectiva de una ciudad: el ascenso a categoría nacional por primera vez en sus 52 años de historia. Un logro sellado con una victoria por 67-64 ante Enguera en un partido que tuvo en vilo a toda la afición hasta el pitido final.

Y en ese viaje histórico, Grúas García ha estado presente como patrocinador del equipo, acompañando al club en el camino hacia la cima.

DOS MUNDOS, UNA MISMA FILOSOFÍA

A primera vista, una empresa de grúas y un equipo de baloncesto parecen mundos alejados. Pero quien conozca de cerca el trabajo de Grúas García y la trayectoria del V-74 Villena encontrará entre ellos un paralelismo profundo y genuino.

Elevar cargas que otros no pueden mover. Sostener estructuras en los momentos de mayor tensión. Trabajar con precisión cuando el margen de error es mínimo. Eso es lo que hace una grúa en una obra. Y eso, exactamente, es lo que hizo el V-74 en la pista durante los minutos finales de ese partido definitivo: mantener la calma, aguantar el peso

del momento y elevar el resultado cuando más importaba.

Grúas García lleva décadas siendo sinónimo de fiabilidad, potencia y compromiso en cada proyecto que acomete. No es casualidad que una

empresa así elija respaldar a un equipo que comparte esos mismos valores. El patrocinio no es solo un logotipo en una camiseta; es el reconocimiento de que el esfuerzo sostenido, el trabajo en equipo y la capacidad de rendir bajo presión son virtudes que trascienden cualquier sector.





52 AÑOS LEVANTANDO ALGO GRANDE

Construir un edificio y construir un equipo de élite requieren lo mismo: cimientos sólidos, paciencia, y la convicción de que el resultado final justifica cada sacrificio del camino. El V-74 lleva 52 años poniendo esos cimientos en Villena, temporada tras temporada, cantera tras cantera, con el trabajo silencioso y constante que pocas veces recibe titulares pero que es la base de todo lo que vino después.

De la misma manera, Grúas García ha construido su reputación a lo largo de los años con rigor y profesionalidad, operación a operación, cliente a cliente, sabiendo que la excelencia no es un destino sino un hábito diario.

El alcalde Fulgencio Cerdán lo definió como “un día histórico”, y la concejal de Deportes Maite Gandía subrayó que el hito “marca un antes y un después para el baloncesto local, premiando años de esfuerzo y una temporada brillante”. Palabras que bien podrían aplicarse también a la trayectoria de cualquier empresa que haya apostado por crecer con solidez y visión de largo plazo.

UN FINAL DE INFARTO, COMO LOS MEJORES PROYECTOS

Los últimos minutos del partido ante Enguera fueron un ejercicio de temple y determinación. Con el resultado apretado y la presión al máximo, los jugadores del V-74 demostraron que estaban hechos de la misma materia que los grandes: la capa-

cidad de no ceder cuando el peso se hace insoportable.

En una obra de gran envergadura, hay momentos críticos en los que todo depende de que la grúa no falle. En ese partido, el V-74 no falló. Y Grúas García, empresa acostumbrada a estar presente en los momentos de mayor exigencia, sabe mejor que nadie lo que significa sostenerse firme cuando todo tiembla.

MÁS QUE UN PATROCINIO, UNA APUESTA POR VILLENA

Que una empresa de referencia en el sector de la elevación y la maquinaria pesada decida poner su nombre junto al de un club deportivo local dice mucho de su compromiso con el territorio. Grúas García no solo mueve cargas: mueve comunidades, apoya proyectos y cree en el potencial de las personas y las instituciones que trabajan con honestidad y ambición.

El ascenso del V-74 Villena a categoría nacional es, en definitiva, la historia de un equipo que nunca dejó de creer. Y Grúas García ha tenido el orgullo de estar a su lado cuando ese sueño, por fin, tocó el cielo.





MC180.08

JMG - MC180.08 Serie M: la nueva frontera de las grúas pick & carry eléctricas de alta capacidad

Prestaciones de 30 toneladas, versatilidad modular y sostenibilidad: JMG Cranes amplía la Serie M con la nueva MC180.08.

Con el lanzamiento de la nueva MC180.08, JMG Cranes da un paso más en la evolución de las grúas eléctricas autopropulsadas pick & carry. Diseñada para responder a las necesidades cada vez más complejas de los sectores de fabricación industrial, energía, manipulación de cargas pesadas y mantenimiento industrial, la nueva incorporación a la Serie M combina una capacidad máxima de 30 toneladas con un nivel de modularidad y personalización sin precedentes.

La MC180.08 representa la síntesis de la filosofía de diseño de JMG: máxima capacidad de manipulación en espacios reducidos, ausencia total de emisiones locales y configurabilidad según las necesidades específicas de cada aplicación operativa.

UNA GRÚA DISEÑADA PARA LA MÁXIMA EFICIENCIA

La nueva MC180.08 se desarrolla sobre una robusta estructura de acero soldado de alta resistencia y destaca por sus dimensiones especialmente compactas en relación con su categoría de capacidad.

Con unas dimensiones totales de tan solo 4.300 mm de longitud, 2.050 mm de anchu-

ra y 2.280 mm de altura, la máquina mantiene la agilidad característica de las grúas pick & carry de JMG, ofreciendo al mismo tiempo prestaciones normalmente asociadas a equipos de categoría superior.

La tracción delantera está garantizada por dos motores eléctricos AC de 12 kW alimentados a 96 V, mientras que las funciones hidráulicas son accionadas por dos motores eléctricos AC de 20 kW. El sistema de contrarrotación de las ruedas delanteras proporciona una elevada maniobrabilidad incluso en entornos productivos congestionados, plantas industriales y áreas de montaje con espacios operativos limitados.

La máquina está equipada con sistema automático de frenado en todas las ruedas y con una electrónica de seguridad que incluye indicador de carga y limitador del momento de carga, conforme a las normativas internacionales más recientes.

DOS CONFIGURACIONES DE PLUMA PARA DIFERENTES APLICACIONES

Uno de los aspectos más innovadores de la MC180.08 es la posibilidad de utilizar plumas intercambiables en función de las necesidades operativas.

PLUMA CON 2 EXTENSIONES HIDRÁULICAS

- Longitud extendida: 7.000 mm (desde el frente de la máquina)
- Longitud retraída: 1.000 mm (desde el frente de la máquina)
- Capacidad máxima con gancho: 30 t
- Capacidad máxima con horquillas: 18 t a 800 mm
- Peso: 3.620 kg

PLUMA CON 1 EXTENSIÓN HIDRÁULICA

- Longitud extendida: 2.950 mm (desde el frente de la máquina)
- Longitud retraída: 450 mm (desde el frente de la máquina)
- Capacidad máxima con gancho: 30 t
- Capacidad máxima con horquillas: 24 t a 600 mm
- Peso: 2.420 kg

SISTEMA DE CONTRAPESOS MODULARES

Para optimizar la relación entre prestaciones y transportabilidad, la MC180.08 incorpora un sistema de contrapesos desmontables.

La máquina puede configurarse mediante tres grupos principales:

- Contrapeso Z1: 2.700 kg
- Contrapeso Z2: 3.000 kg
- Contrapesos Z3-Z4: 4.100 kg

El peso de la máquina base varía según la configuración seleccionada:

- 21.600 kg con pluma estándar sin contrapesos
- 20.400 kg con pluma de una extensión sin contrapesos

La modularidad del sistema permite a los operadores adaptar rápidamente la grúa a las necesidades específicas de cada obra o área de producción.

ELÉCTRICA POR VOCACIÓN

Como todas las máquinas JMG, la MC180.08 ha sido concebida desde su origen como una grúa totalmente eléctrica y no como la conversión de una plataforma con motor térmico.

La alimentación estándar está garantizada por baterías de plomo-ácido blindadas de 96 V y 1.085 Ah, mientras que entre las opciones más demandadas se encuentra el paquete de baterías de litio, una solución que permite aumentar aún más la autonomía operativa y reducir los tiempos de recarga.

La ausencia de emisiones locales convierte a la máquina en una solución ideal para:

- Industria alimentaria
- Industria farmacéutica
- Papeleras
- Fundiciones
- Plantas de automoción
- Entornos interiores y áreas sensibles

UNA MÁQUINA CONSTRUIDA EN TORNO A LA APLICACIÓN

La filosofía de la Serie M también se refleja en la amplia disponibilidad de accesorios y configuraciones personalizables.



Ver video



Entre los opcionales disponibles destacan:

- Cabrestante hidráulico
- Jib mecánico
- Extensión mecánica
- Jib hidráulico con extensión hidráulica
- Horquillas hidráulicas con posicionador
- Horquillas hidráulicas con desplazador lateral
- Personalizaciones de color

Especialmente interesante resulta la cabeza orientable de tres posiciones (0°, +40° y +80°), que amplía significativamente las posibilidades operativas durante las maniobras especiales de elevación y manipulación.

LA NUEVA GENERACIÓN DE LA SERIE M

Con la MC180.08, JMG Cranes confirma su papel como referente mundial en el segmento de las grúas eléctricas pick & carry de altas prestaciones.

La integración de una capacidad de 30 toneladas, plumas intercambiables, contrapesos modulares y propulsión eléctrica constituye una respuesta concreta a las necesidades de un mercado que exige cada vez mayores niveles de productividad, seguridad y sostenibilidad.

La nueva MC180.08 no es simplemente una grúa más potente: es una plataforma de trabajo diseñada para adaptarse a diferentes misiones operativas, manteniendo la compactidad y maniobrabilidad que han convertido a JMG en un referente internacional en el sector de la elevación industrial eléctrica.

Para saber más, visita su sitio web en la página dedicada: <https://www.jmgcranes.it/es/gruas/mc180-08/>



Ver video





Nuevas instalaciones

Hoeflon inaugura sus nuevas instalaciones: Un hito para el sector de la elevación compacta

Un evento histórico reunió a clientes y distribuidores de toda Europa para celebrar el futuro de las minigrúas eléctricas y presentar sus nuevos modelos Hoeflon C10e Gen3 y Hoeflon C30eL.

Hoeflon, fabricante neerlandés de referencia mundial en minigrúas compactas, celebró recientemente la inauguración de sus nuevas instalaciones en Barneveld (Países Bajos) con un evento tan memorable como las máquinas que llevan su nombre. Una jornada cargada de novedades técnicas, demostraciones espectaculares y mucho entusiasmo que reunió a clientes, distribuidores y socios de todo el mundo.

UNAS INSTALACIONES A LA ALTURA DE UNA MARCA REFERENTE

Las nuevas instalaciones de Hoeflon representan un salto cualitativo enorme respecto a su sede anterior. Diseñadas desde cero para optimizar todos los procesos —fabricación, ensamblaje, control de calidad y atención al cliente—, estos nuevos espacios permiten a la compañía escalar su producción y ofrecer tiempos de respuesta aún más ágiles a sus distribuidores y usuarios finales.

La dirección de Hoeflon fue muy clara en su mensaje durante la inauguración: estas instalaciones no son solo una inversión en infraestructura, sino una declaración de compromiso con sus clientes. “Hemos construido

este espacio pensando en vosotros, en cómo podemos servirlos mejor cada día”, expresaron desde la compañía.

Las nuevas naves albergan áreas de producción ampliadas, talleres de formación técnica, espacios de exposición de la gama completa de minigrúas y una zona exterior equipada para demostraciones en vivo. Todo

pensado para que la experiencia del cliente —desde la compra hasta el servicio posventa— sea inmejorable.

UN EVENTO DE PRIMERA: CLIENTES EN EL CENTRO DE TODO

Hoeflon no quiso inaugurar sus instalaciones solo con un corte de cinta. La compañía invi-



Ver video



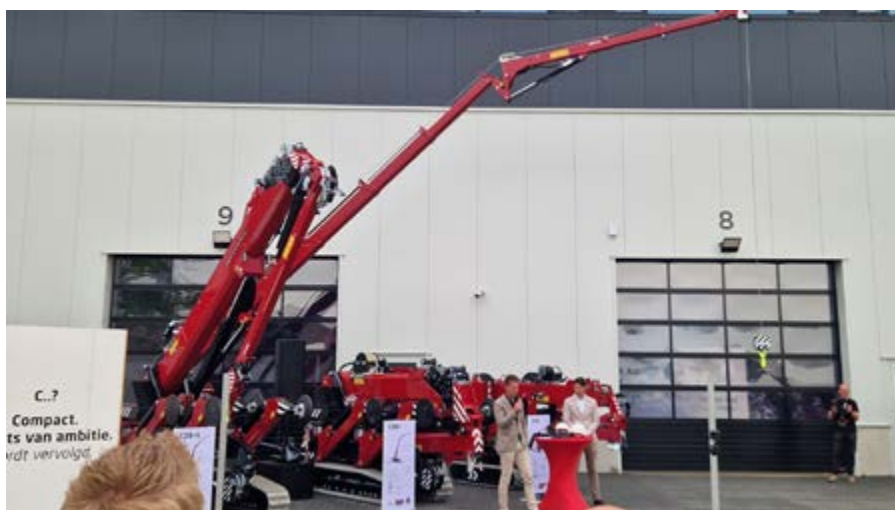


La C10e ya era una referencia en el mercado por su combinación de potencia y compacidad: capacidad de carga de hasta 4.000 kg y anchura de tan solo 800 mm en posición de traslado. La Gen3 lleva todo esto un paso más allá con mayor autonomía eléctrica, sistema de control mejorado con conectividad avanzada, estructura reforzada que mantie-



EL SHOW DEL CARGADOR

Uno de los momentos más aplaudidos fue la demostración de versatilidad y capacidad todo terreno en un circuito de tierra de su cargador con control remoto. del sistema de carga de la gama eléctrica. Además, Hoeflon mostró de forma práctica cómo su solución de recarga transforma la operativa diaria: tiempos optimizados, compatibilidad con infraestructura estándar, y cero complicaciones con normativas de emisiones.



ne el peso reducido y mayor alcance de trabajo. La C10e Gen3 es, en palabras de Hoeflon, “la minigrúa eléctrica más avanzada del mercado para trabajos de precisión en entornos complejos”.

TAMBIÉN EN EL ESCENARIO: LA HOEFLON C30eL

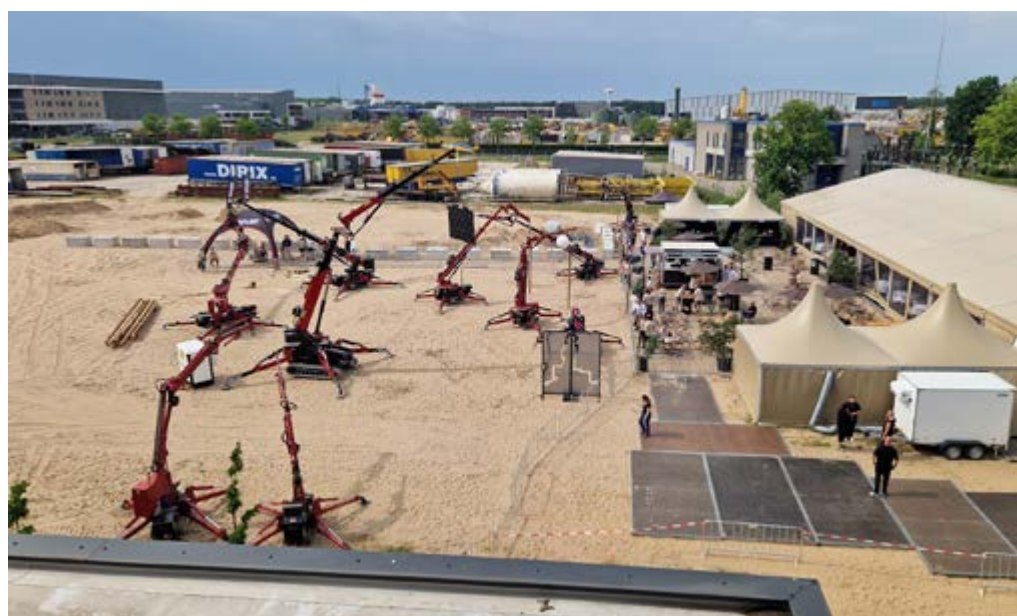
Junto a la C10e Gen3, Hoeflon presentó oficialmente la C30eL, su propuesta para quienes necesitan combinar gran capacidad de carga con altura de trabajo excepcional. Con hasta 7.000 kg de capacidad y una altura máxima de 30,5 metros, motorización 100% eléctrica y total compacidad de traslado, fue la gran sorpresa del evento. Ver esa máquina desplegada en todo su esplendor durante las demostraciones fue uno de los momentos más impactantes de la jornada.

tó a sus clientes y distribuidores más fieles a vivir la experiencia en primera persona, convirtiendo la jornada en una verdadera fiesta del sector.

El programa combinó visitas guiadas por las nuevas instalaciones, presentaciones técnicas de producto y, como plato fuerte, una serie de actividades dinámicas donde los asistentes pudieron ponerse a los mandos de las minigrúas. Carreras de precisión, pruebas de carga, retos de maniobrabilidad en espacios reducidos... Los juegos con las minigrúas arrancaron sonrisas hasta a los operarios más experimentados, demostrando que estas máquinas son tan divertidas de manejar como eficientes en obra. Fue un día redondo: networking de calidad, conocimiento técnico de primer nivel y la energía contagiosa de una empresa que sabe exactamente hacia dónde va.

GRAN ESTRENO: LA NUEVA HOEFLON C10E GEN3

El momento más esperado del evento fue la presentación en sociedad de la Hoeflon C10e Gen3, la tercera generación de uno de los modelos más icónicos del fabricante neerlandés.



La nueva Tadano AC 7.450-1 de Wiesbauer supera con éxito su primer gran reto en el puente del valle del Neckar

El impresionante puente del valle del Neckar, cerca de Horb, es un ejemplo destacado de la moderna tecnología de construcción de puentes: 667 metros de longitud, 65 metros de altura y, como puente extradosado, técnicamente sofisticado tanto en su diseño como en su construcción.

Para el izado de dos elementos del puente de 32 toneladas cada uno a una altura de 64 metros, la empresa de servicios de grúas Wiesbauer apostó por un izado en tándem con su nueva Tadano AC 7.450-1. La segunda grúa fue aportada por la empresa colaboradora AKM, de Múnich. “Dominamos este tipo de operaciones exigentes con tecnología de grúas y elevación de última generación, de la cual la AC 7.450-1 es un claro ejemplo”, explica la directora gerente Sissy Wiesbauer, justificando la elección de esta grúa para el proyecto de construcción del puente.

El primer uso operativo de la recién entregada AC 7.450-1 estuvo a cargo del operador de grúa de Wiesbauer, Jannik Weigle, quien también había transportado la grúa tras su entrega en Zweibrücken: “Configuramos nuestra nueva Tadano para este trabajo con una pluma principal de 76 metros y 120 toneladas de contrapeso. Como en cualquier izado en tándem, el desafío en Horb consistió en garantizar que ambas grúas elevaran perfectamente sincronizadas para que la carga permaneciera siempre equilibrada con precisión en el gancho”, destacó.

“¡TODO SALIÓ PERFECTAMENTE!”

Un requisito indispensable para el éxito del izado en tándem fue que los equipos se coordinaran perfectamente de antemano y,



por supuesto, que la comunicación durante la maniobra funcionara sin fallos. Todos los participantes estaban conectados por radio: el señalista y los dos operadores de grúa se coordinaban constantemente durante la elevación para mantener el control total de la carga en todo momento. “El concepto de izado desarrollado previamente por nuestro equipo demostró ser extremadamente eficaz:



elevamos los dos elementos estructurales de 24 metros de longitud según lo previsto y los colocamos con precisión centimétrica a una altura de 64 metros. Todo funcionó perfectamente”, informa Jannik Weigle.

ELOGIOS PARA LA GRÚA

También se muestra muy satisfecho con el primer despliegue de la grúa: “La AC 7.450-1 es grande, potente y, aun así, increíblemente compacta para su categoría. Simplemente era la mejor grúa para este trabajo”, resume. Está especialmente impresionado con la pluma telescópica de 80 metros: “Con un modelo más pequeño habríamos tenido que instalar un plúmín y, con una grúa más grande equipada con una pluma suficientemente larga, habríamos tenido problemas de espacio en la obra”, explica. En ese sentido, realmente no había alternativa a la AC 7.450-1 para este trabajo.



Suardiaz Group amplía su flota con la adquisición del RS Onza, quimiquero IMO2 con capacidad para el transporte de metanol, que opera para Moeve

La dilatada experiencia en el sector marítimo y el bunkering avalan a SUARDIAZ para ofrecer soluciones más innovadoras y sostenibles.

SUARDIAZ Group, a través de su división SUARDIAZ Energy, ha firmado un acuerdo por el que pone a disposición de Moeve el recién adquirido RS Onza, un buque quimiquero IMO2 con capacidad para el transporte de metanol.

El RS Onza, recientemente entregado a SUARDIAZ en Singapur, operará en puertos europeos, principalmente en España, y ya se encuentra prestando servicio para Moeve.

Juan Riva, CEO de SUARDIAZ Group, ha comentado: “Nuestro acuerdo con Moeve refuerza nuestra histórica relación y es una muestra más de la confianza que deposita en nosotros el sector energético. Nuestra dilatada experiencia en el sector marítimo y en el bunkering nos avalan para seguir avanzando en dar respuesta con soluciones más innovadoras y sostenibles”.

Por su parte, Fernando Barreras, Director de SUARDIAZ Energy, explica: “El RS Onza está equipado con la última tecnología para el transporte y entrega de nuevos combustibles”.

Samir Fernandez, Director Marine Solutions & Trading, Moeve: “La incorporación del RS Onza refuerza nuestra capacidad para avanzar en soluciones logísticas más adaptadas a los nuevos combustibles. Este acuerdo con SUARDIAZ es un paso más en la hoja de ruta de Moeve para impulsar la descarbonización del transporte marítimo”.

SUARDIAZ Energy impulsa dos líneas de negocio complementarias. Por un lado, el área Offshore, centrada en la operación de buques offshore, y por otro los Tankers, dedicada a la operación de buques petroleros, quimiqueros y bunker barges que se encuentra con unidades operativas en Barcelona y Ceuta.

Además, la compañía cuenta con nuevos proyectos en desarrollo, con unidades en construcción para 2027 y el diseño de un bunker GNL. En definitiva, Suardiaz apuesta por barcos de mayor capacidad y más flexibles para el transporte de productos derivados del petróleo o químicos con capacidad para los nuevos combustibles.







ALQUI SAGAR

Alquiler y venta de maquinaria y material auxiliar

www.alquisagar.com
941 13 52 91

CALAHORRA * ZARAGOZA * LOGROÑO

 @alquisagar  @alquisagar

Distribuidor oficial
 

Combo de Alba: una solución inteligente para optimizar la elevación en obra

La evolución de los sistemas de elevación en construcción continúa avanzando hacia soluciones cada vez más eficientes, seguras y versátiles. En este contexto, ALBA apuesta por el COMBO, una innovadora solución que permite instalar dos elevadores de obra funcionando simultáneamente sobre un mismo mástil.



Este tipo de configuración se está convirtiendo en una opción cada vez más habitual en proyectos de nueva construcción y grandes rehabilitaciones, gracias a las ventajas operativas y económicas que aporta en obra.

MAYOR CAPACIDAD Y MEJOR APROVECHAMIENTO DEL ESPACIO

La principal característica del COMBO de ALBA es la posibilidad de combinar dos equipos de elevación independientes utilizando una única estructura de mástil. Esta solución permite optimizar el espacio disponible en obra y aumentar significativamente la capacidad de transporte de personas y materiales.

Entre las principales ventajas del COMBO destacan:

- Funcionamiento de dos elevadores en un mismo mástil.

- Reducción del espacio ocupado frente a dos instalaciones independientes.
- Incremento de la capacidad de carga y productividad.
- Posibilidad de combinar distintos modelos según las necesidades del proyecto.
- Funcionamiento independiente de cada elevador de obra.

Además de mejorar la logística en obra, estas soluciones contribuyen a reducir tiempos de espera y optimizar el trabajo diario de los operarios.

INNOVACIÓN ORIENTADA A LA SEGURIDAD Y LA EFICIENCIA

ALBA continúa desarrollando soluciones de elevación adaptadas a las exigencias actuales del sector de la construcción. La incorporación de tecnología avanzada en sus equi-

pos permite mejorar tanto la seguridad de los trabajadores como la eficiencia de los procesos constructivos.

El sistema COMBO facilita una ejecución más ágil de las tareas en obra, minimizando tiempos de inactividad y mejorando el rendimiento general del proyecto.

PROYECTOS DESTACADOS CON EL SISTEMA COMBO

COMBO EDC 2000 + MC 2000 – GIBRALTAR

Uno de los proyectos más representativos se llevó a cabo en el complejo residencial Hassan Centenary Terraces, en Gibraltar. Para esta promoción de 6 edificios residenciales de 95 metros de altura, la empresa Turboiber eligió un COMBO formado por el elevador de personas



y materiales EDC 2000 y el montacargas MC 2000.

Esta configuración permitió responder a las elevadas necesidades de carga de la obra, especialmente para el transporte de placas de yeso y otros materiales, aprovechando un único mástil cuadrado y optimizando el espacio disponible.

COMBO PT 1800 + EDC 1600 XL – BARCELONA

Otro ejemplo de aplicación se encuentra en Barcelona, donde la empresa Sermaco insta-



ló un COMBO compuesto por la plataforma de transporte PT 1800 y el elevador de personas y materiales EDC 1600 XL.

Este tipo de soluciones refleja el compromiso de ALBA con la innovación, la optimización de recursos y la mejora continua de la productividad en obra.

ALBA

SOLUCIONES DE ELEVACIÓN Y TRABAJO EN ALTURA



www.alba.es



Bhior: cuándo conviene automatizar la limpieza industrial

Bhior analiza qué instalaciones están preparadas para incorporar robots de limpieza industrial y cuándo realmente compensa automatizar.

Cuando automatizar la limpieza industrial es una duda cada vez más habitual en naves, almacenes, centros logísticos, parkings y grandes superficies. Sobre todo, cuando la limpieza consume muchas horas, se repite siempre igual y empieza a interferir con la operativa diaria.

Los robots de limpieza industrial no son una solución para todo. Funcionan bien cuando hay superficies amplias, rutas claras, frecuencia de uso y un entorno mínimamente ordenado. Por eso, antes de pensar en modelos concretos, conviene revisar si la instalación está preparada.

En esta guía se explica cuándo tiene sentido automatizar, qué requisitos conviene tener en cuenta y en qué casos puede ser mejor esperar o plantear otra solución.

QUÉ SIGNIFICA AUTOMATIZAR LA LIMPIEZA INDUSTRIAL

Automatizar la limpieza industrial significa utilizar maquinaria autónoma para realizar tareas repetitivas de limpieza con menos intervención directa del operario. Se trata de equipos capaces de seguir rutas, detectar obstáculos, limpiar zonas programadas y mantener una frecuencia de trabajo estable. Esto no significa sustituir todo el servicio de limpieza por robots. Lo habitual es que el robot se encargue de los recorridos más repetitivos y que el equipo humano continúe realizando tareas más específicas: esquinas, repasos, incidencias, preparación del entorno o supervisión del resultado.

La automatización tiene sentido cuando ayuda a resolver un problema real: falta de tiempo,



po, demasiada superficie, tareas repetitivas, dificultad para mantener la frecuencia o necesidad de trabajar con más regularidad.

CUÁNDO AUTOMATIZAR LA LIMPIEZA INDUSTRIAL: SEÑALES CLARAS

No todas las instalaciones necesitan un robot. Pero sí existen señales que indican que merece la pena estudiar la automatización.

GRANDES SUPERFICIES Y RECORRIDOS REPETITIVOS

Si cada día hay que limpiar muchos metros cuadrados siguiendo recorridos similares, la automatización puede aportar mucho valor. Pasillos amplios, zonas logísticas, áreas de producción, parkings interiores o superficies diáfanas son espacios donde un robot puede trabajar con buena eficiencia.

LIMPIEZA FRECUENTE O DIARIA

Cuanto más se repite la tarea, más sentido tiene automatizar. Cuando una zona necesita mantenimiento diario o varias limpiezas se-

manales, el robot puede ayudar a mantener una rutina constante sin depender tanto de la disponibilidad del equipo.

MUCHAS HORAS DEDICADAS A TAREAS MANUALES

Cuando el personal dedica demasiadas horas a recorrer siempre las mismas zonas, conviene valorar si esas tareas pueden automatizarse. El objetivo no es sustituir al equipo humano, sino liberar tiempo para trabajos donde realmente aporta más valor.

NECESIDAD DE MÁS CONTROL Y REGULARIDAD

En algunas instalaciones, el problema no es solo limpiar, sino hacerlo siempre con la misma frecuencia y criterio. La limpieza autónoma permite programar rutas, repetir tareas y controlar mejor qué zonas se han trabajado.

QUÉ NECESITA UNA INSTALACIÓN PARA AUTOMATIZAR

Para que un robot de limpieza funcione correctamente, la instalación debe cumplir unas condiciones mínimas:

- Pavimentos regulares, sin baches importantes ni desniveles problemáticos.
- Espacios ordenados, con menos obstáculos y menos interrupciones.
- Rutas claras y relativamente estables.
- Tráfico controlado de personas, carretillas u otra maquinaria.
- Horarios programables donde el robot pueda trabajar con menos interrupciones.

La instalación no tiene que ser perfecta, pero sí debe permitir que el robot trabaje sin encontrarse cambios constantes o bloqueos cada pocos metros.

CUÁNDO NO COMPENSA AUTOMATIZAR TODAVÍA

Automatizar no siempre es la mejor opción. Puede no compensar si el espacio es muy





pequeño, cambia continuamente de distribución o está lleno de obstáculos móviles.

Tampoco suele ser la solución más práctica cuando la suciedad es muy irregular, existen residuos voluminosos o cada jornada requiere una intervención distinta. En esos casos, la limpieza manual o la maquinaria convencional pueden seguir siendo más eficaces.

Otro punto importante es el mantenimiento.

Un robot de limpieza industrial sigue siendo maquinaria profesional y necesita revisiones, limpieza del propio equipo, consumibles y soporte técnico. Sin esa parte, la automatización pierde eficacia.

QUÉ TIPO DE ROBOT DE LIMPIEZA PUEDE ENCAJAR

Dentro de los robots de limpieza industrial existen distintas soluciones. La elección depende del tipo de espacio y, sobre todo, del tipo de suciedad.

ROBOTS COMPACTOS PARA INTERIORES

Encajan bien en oficinas, clínicas, centros educativos, retail, hoteles o espacios comunes donde se busca una limpieza frecuente sin ocupar demasiado espacio. Están pensados principalmente para mantenimiento diario y suciedad ligera o media.

FREGADORAS AUTÓNOMAS

Son la opción más habitual cuando el suelo necesita fregado con recogida de agua. Funcionan especialmente bien en naves, almacenes, centros logísticos, zonas de producción o grandes superficies interiores con recorridos repetitivos.

BARREDORAS AUTÓNOMAS

Resultan más adecuadas cuando el principal problema es el polvo, las partículas o los re-

síduos sólidos pequeños. Tienen sentido en parkings, almacenes, áreas logísticas, zonas de carga o espacios donde predomina la suciedad seca.

En Bhior trabajan la gama de robots de limpieza industrial desde este enfoque: primero analizar la instalación y después valorar qué tipo de solución encaja mejor.

AUTOMATIZAR LA LIMPIEZA INDUSTRIAL: UNA DECISIÓN TÉCNICA

Automatizar la limpieza industrial tiene sentido cuando existe una tarea repetitiva, una superficie suficiente, una frecuencia clara y una instalación preparada. No debería hacerse únicamente por moda o porque la tecnología resulte atractiva.

La mejor decisión parte siempre de un análisis previo: qué zonas consumen más tiempo, qué tipo de suciedad aparece, qué recorridos se repiten y qué parte del trabajo puede asumir un robot sin complicar la operativa diaria.

Si una empresa quiere valorar si su instalación está preparada para dar el paso, en Bhior pueden ayudar a revisar la superficie, el tipo de suciedad, la frecuencia de limpieza, los horarios y la solución autónoma más adecuada.

EQUIPOS DE LIMPIEZA INDUSTRIAL

FREGADORAS · BARREDORAS
ASPIRADORES · HIDROLIMPIADORAS



DESCUBRE LA NUEVA
GENERACIÓN DE
SMART CLEANING.

ESCANEA · SOLICITA DEMO



www.bhior.com

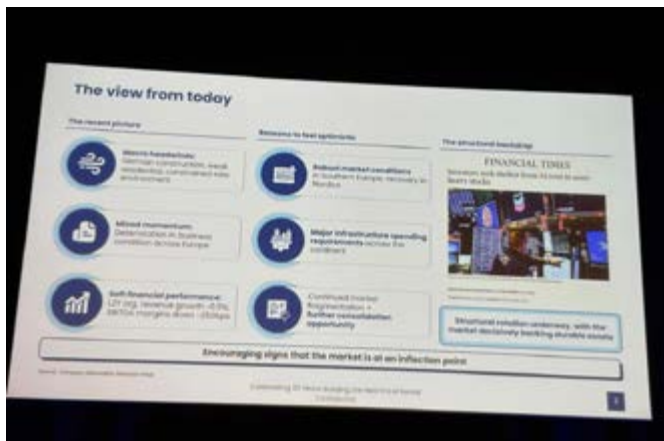
BHIOR
Smart Cleaning

Encuentranos en:



El mercado europeo del alquiler de maquinaria afronta una nueva etapa de transformación y crecimiento

Durante la Convención de la ERA (European Rental Association) se dieron a conocer los principales datos y previsiones del mercado europeo del alquiler de maquinaria y equipos, ofreciendo una visión global sobre la evolución del sector, la situación económica actual y las perspectivas de crecimiento para los próximos años.



Análisis regional y situación de los principales mercados europeos

Las distintas ponencias celebradas durante la convención coincidieron en destacar la capacidad de adaptación y resiliencia que ha demostrado la industria del alquiler durante las últimas dos décadas. A pesar de las crisis financieras, la pandemia, las tensiones geopolíticas, la inflación y la desaceleración de algunos mercados de construcción, el sector europeo del alquiler ha mantenido una trayectoria de crecimiento estructural y consolidación progresiva.

tes caídas en varios mercados europeos, el sector inició una recuperación progresiva entre 2012 y 2014. Desde entonces, la consolidación empresarial, el aumento de la profesionalización y la mayor penetración del alquiler frente a la compra han impulsado un crecimiento sostenido.



Comportamiento del mercado europeo tras las distintas crisis económicas

La pandemia de 2020 provocó un descenso temporal de la actividad, pero el sector reaccionó rápidamente y recuperó el ritmo con fuerza ya en 2021 y 2022. Actualmente, el mercado europeo del alquiler de maquinaria supera los 34.000 millones de euros y se prevé que continúe creciendo durante los próximos años, aunque de forma desigual según las regiones.

Uno de los aspectos más relevantes es que la industria ha sido capaz de generar crecimiento incluso en un entorno poco favorable para la construcción. A diferencia de Estados Unidos, donde el crecimiento del alquiler ha estado más ligado al boom constructivo, en Europa el sector ha evolucionado gracias a factores estructurales propios.

LA CONSTRUCCIÓN YA NO ES EL ÚNICO MOTOR

Tradicionalmente, el alquiler de maquinaria dependía casi exclusivamente de la construcción. Sin embargo, el mercado ha cambiado profundamente. Aunque la construcción sigue representando alrededor del 65% del negocio, los segmentos no relacionados con la obra han ganado cada vez más peso.

Según los datos presentados durante la ERA, el mercado europeo del alquiler alcanzará aproximadamente los 34.000 millones de euros en 2026, manteniendo una evolución positiva a largo plazo. El crecimiento continuará siendo desigual entre regiones, aunque las previsiones generales siguen siendo favorables gracias a factores estructurales que van mucho más allá de la construcción tradicional.

Actualmente, el alquiler cubre prácticamente todo el ciclo de vida de los activos, desde movimientos de tierra y obra civil hasta mantenimiento industrial, logística, energía, eventos, facility management o servicios públicos.

UN SECTOR RESILIENTE Y EN CRECIMIENTO SOSTENIDO

El crecimiento del sector no construcción está impulsado por varios factores:

- aumento de la externalización,
- necesidad de flexibilidad operativa,
- presión sobre costes,
- transición energética,
- digitalización,
- y creciente demanda de soluciones temporales especializadas.

La evolución histórica del mercado europeo de alquiler muestra una clara tendencia de crecimiento estructural a largo plazo. Tras el fuerte impacto de la crisis financiera de 2008-2010, que provocó importan-



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.



PRECISIÓN
Control preciso
en cada movimiento



ESTABILIDAD
Rendimiento fiable
en altura



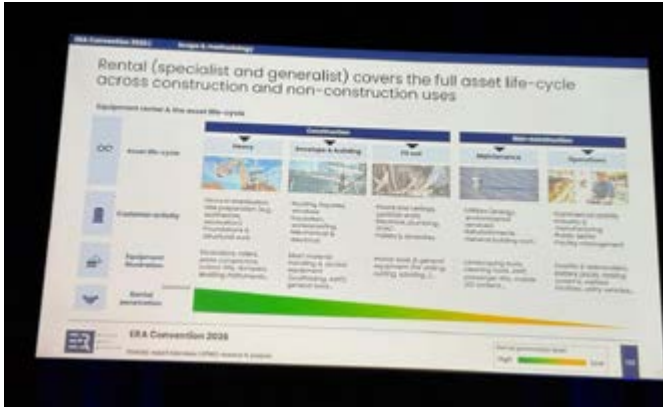
ROBUSTEZ
Diseñadas para
durar



ESCANEA
EL CÓDIGO QR

y descubre la solución
Hinowa que mejor se
adapta a tus necesidades.

La industria ha evolucionado desde un modelo centrado únicamente en maquinaria hacia una propuesta de valor basada en servicios integrados y soluciones especializadas.



Perspectivas de crecimiento del sector del alquiler

CINCO GRANDES APRENDIZAJES DEL SECTOR

1. La industria ha aprendido a adaptarse rápidamente a las crisis

Uno de los grandes cambios estructurales del sector es su capacidad para reaccionar ante ciclos económicos adversos. Durante las crisis de 2009 y 2020, las principales compañías europeas redujeron inversión, ajustaron flotas y mejoraron la generación de caja con gran rapidez.

Esto permitió proteger márgenes y mantener rentabilidades relativamente estables incluso en periodos de incertidumbre.

2. La consolidación se ha acelerado

El mercado europeo sigue siendo muy fragmentado, pero la concentración ha aumentado de forma significativa. En 2007, los cinco principales operadores apenas controlaban el 11% del mercado europeo; actualmente superan el 20%.

Aun así, Europa continúa estando mucho más fragmentada que Estados Unidos, donde los grandes grupos controlan más de un tercio del mercado.

Las operaciones de adquisición y consolidación seguirán siendo una de las principales dinámicas del sector durante los próximos años.

3. El sector mantiene rentabilidades sólidas

A pesar de la presión sobre la construcción y los cambios macroeconómicos, las principales empresas europeas han conseguido mantener retornos sobre capital cercanos al 16%-20% durante la última década.

Esto demuestra la fortaleza del modelo de negocio y la capacidad de las compañías para trasladar precios, optimizar flotas y aumentar la eficiencia operativa.

4. El alquiler especializado gana protagonismo

Uno de los grandes motores de valor es el crecimiento del specialty rental, es decir, el alquiler especializado. Este segmento ofrece:

- mayores barreras de entrada,
- mejor fidelización de clientes,
- más oportunidades de venta cruzada,
- y mejores márgenes.

Empresas como United Rentals o Sunbelt han demostrado que aumentar el peso del negocio especializado mejora la rentabilidad y acelera el crecimiento.

El mercado europeo está siguiendo progresivamente esa misma dirección.

5. La próxima década estará marcada por la transformación

El sector se dirige hacia un modelo mucho más tecnológico y orientado a servicios. Entre las principales tendencias destacan:

- soluciones integradas,
- automatización,
- gestión digital de flotas,
- análisis de datos,
- equipos eléctricos y sostenibles,
- y creciente especialización sectorial.

Las compañías con mayor capacidad financiera, escala operativa y capacidad tecnológica serán las mejor posicionadas para liderar esta nueva etapa.

FACTORES QUE IMPULSARÁN EL CRECIMIENTO FUTURO

El informe identifica tres grandes vectores de crecimiento para la próxima década.

RENOVACIÓN DE INFRAESTRUCTURAS

Europa afronta una enorme necesidad de inversión en infraestructuras:

- transporte,
- energía,
- agua,
- redes eléctricas,
- y modernización urbana.

Los fondos europeos y los programas públicos seguirán impulsando proyectos de gran escala, especialmente en el sur de Europa.

TRANSICIÓN ENERGÉTICA

La descarbonización será uno de los grandes motores del alquiler:

- energías renovables,
- redes eléctricas,
- rehabilitación energética,
- puntos de carga,
- almacenamiento energético,
- y nuevas infraestructuras industriales.

Todo ello favorecerá especialmente a las empresas con capacidades técnicas y soluciones especializadas.



Factores estructurales que impulsan el alquiler en Europa

REINDUSTRIALIZACIÓN Y CAPACIDAD ESTRATÉGICA

Europa está reforzando sectores considerados estratégicos:

- semiconductores,
- baterías,
- defensa,
- centros de datos,
- y materias primas críticas.

Estos proyectos requieren inversiones intensivas y favorecerán la demanda de alquiler de equipos industriales.

SITUACIÓN ECONÓMICA EUROPEA Y PERSPECTIVAS REGIONALES

La economía europea continúa marcada por:

- incertidumbre geopolítica,
- tensiones comerciales,
- inflación,
- y desaceleración del crecimiento.

Sin embargo, existen diferencias muy importantes entre regiones.

Europa del Sur

España, Italia y Portugal se sitúan entre los mercados más dinámicos.

El crecimiento está impulsado por:

- fondos europeos,
- turismo,
- infraestructuras,
- industrialización,
- y transición energética.



Análisis regional y tendencias de consolidación del mercado

España aparece como uno de los mercados más sólidos para los próximos años.

Europa del Norte

Los países nórdicos muestran recuperación, aunque más lenta de lo esperado. La actividad industrial y las infraestructuras sostienen la demanda, mientras que el residencial sigue débil.

Europa Occidental

Alemania y Francia continúan bajo presión debido a la debilidad de la construcción residencial y la incertidumbre industrial. Aun así, las inversiones públicas e infraestructuras aportan cierto soporte.

Reino Unido e Irlanda

Irlanda sigue destacando como uno de los mercados más dinámicos de Europa gracias a la inversión industrial y tecnológica. En cambio, el Reino Unido continúa mostrando un entorno más complejo y débil.

Europa del Este

Polonia y República Checa presentan situaciones mixtas. Existen oportunidades ligadas a infraestructuras y producción industrial, aunque persisten incertidumbres relacionadas con financiación, burocracia y ralentización constructiva.

EL ALQUILER COMO ACTIVO ESTRATÉGICO EN LA NUEVA ECONOMÍA

El mercado financiero empieza a valorar cada vez más negocios intensivos en activos físicos y menos expuestos a obsolescencia tecnológica. En este contexto, el alquiler se posiciona como un sector especialmente atractivo.

La combinación de:

- activos tangibles,
- demanda estructural,
- resiliencia,
- capacidad de adaptación,
- y crecimiento a largo plazo

convierte al alquiler de maquinaria en una actividad con fuerte potencial para la próxima década.

En definitiva, las conclusiones presentadas durante la Convención de la ERA confirman que el sector europeo del alquiler afronta un periodo de transformación profunda. Aunque el entorno económico seguirá siendo exigente, las tendencias estructurales continúan favoreciendo el crecimiento del alquiler frente a la propiedad, consolidando al sector como una pieza clave en la economía europea del futuro.

ÚNETE AL PORTAL Nº 1 DE ALQUILER DE MAQUINARIA

✉ Escribenos al rent@equipzilla.com

☎ Llámanos al **91 123 87 50**

🌐 Visita nuestra web www.equipzilla.com/alquiladores

Captamos clientes y cerramos el alquiler por ti.



Entrevista

Vicente Palacio Serrano

Solulift, S.L.

En un sector donde la seguridad, la especialización y la experiencia marcan la diferencia, Solulift se ha consolidado como una referencia en soluciones para la elevación, manipulación y movilidad de cargas. Con más de tres décadas de conocimiento acumulado y una clara apuesta por el asesoramiento técnico, la fabricación especial y la formación, la compañía sevillana acompaña a sus clientes mucho más allá del suministro de equipos. Hablamos con Vicente Palacio Serrano para conocer cómo ha evolucionado la empresa, cuáles son las tendencias que están impulsando el mercado y por qué la cercanía y el conocimiento técnico siguen siendo sus principales señas de identidad.

Mov.- Para empezar, ¿podría presentarnos brevemente Solulift y explicarnos cuál es la actividad principal de la compañía?

Solulift es una empresa con sede en Sevilla especializada en soluciones para la elevación, manipulación y movilidad de mercancías. Diseñamos, fabricamos y suministramos útiles de elevación estándar y especiales, además de equipos y accesorios para mover cargas con seguridad y eficiencia.

Mov.- Solulift cuenta con un equipo con más de 30 años de experiencia en el sector. ¿Cómo ha evolucionado la empresa desde sus inicios hasta hoy?

Nacimos muy centrados en útiles de elevación y, con los años, hemos ampliado tanto el catálogo como los servicios. Hoy combinamos diseño y fabricación propia con marcas

internacionales, ofreciendo desde soluciones básicas hasta proyectos llave en mano con inspección y formación.

Mov.- ¿Cuál es actualmente su papel dentro de Solulift y cuáles son sus principales responsabilidades en el día a día?



**NO VENDEMOS ÚNICAMENTE UN PRODUCTO:
ACOMPAÑAMOS AL CLIENTE DESDE EL PROBLEMA
HASTA LA SOLUCIÓN FINAL, GARANTIZANDO SEGURIDAD,
PRODUCTIVIDAD Y CUMPLIMIENTO NORMATIVO.**

Desempeño un rol mixto técnico-comercial y de gestión, coordinando el desarrollo de negocio y la relación con clientes clave. Mi día a día pasa por analizar aplicaciones en planta, definir soluciones técnicas y asegurar que suministro, documentación y formación cumplen lo acordado.

Mov.- En Solulift habláis de “soluciones en elevación, manipulación y movilidad de mercancías”. ¿Cómo definiría exactamente vuestra propuesta de valor para el mercado?

Nuestra propuesta de valor consiste en acompañar al cliente desde el problema hasta la solución final, y no solo vender un producto. Estudiamos la aplicación, el entorno y la normativa, y proponemos equipos y útiles que maximizan seguridad, productividad y coste total de propiedad.

Mov.- ¿Qué diferencia a Solulift frente a otras empresas del sector de la elevación y manipulación de cargas?

Nos diferencia la especialización, la cercanía y la combinación de producto y servicio. No somos un catálogo generalista: nos centramos en elevación y manipulación, con marcas de referencia y una fuerte orientación a fabricaciones especiales e inspección, nuestra fuerza radica en el Know How acumulado durante años.

Mov.- ¿A qué sectores va dirigida principalmente vuestra actividad?

Trabajamos principalmente para el sector de las renovables, naval, ferrocarril, aeronáutica, eólico, acerías, construcción y logística. Todos ellos comparten cargas crecientes,



JUNG



procesos cada vez más automatizados y altas exigencias de seguridad.

Mov.- Trabajáis con sectores como industria, automoción, energía eólica, grúas, ferroviario, construcción, logística, aeronáutico, naval y portuario. ¿Cuáles están teniendo actualmente mayor demanda?

Ahora mismo destacan las renovables, la energía y la construcción y prefabricados. También vemos una demanda muy estable en entornos portuarios y navales, ligados a la renovación y actualización de equipos.

Mov.- ¿Cuáles diría que son las necesidades más habituales que os plantean vuestros clientes cuando contactan con vosotros?

La pregunta más habitual es cómo manipular una pieza concreta de forma segura y efi-



MURLINK

ciente. A partir de ahí aparecen necesidades de cumplimiento normativo, criterios de inspección, reducción de daños en la carga y mejora de la ergonomía.

Mov.- Dentro de vuestro abanico de productos, ¿qué líneas son las que más vendéis o las que tienen mayor rotación?

Lo que más rotación tiene son balancines de fabricación propia, elevación por vacío y pinzas para prefabricados (Probst GmbH), tanquetas manuales y eléctricas (JUNG Hebe- und Transporttechnik GmbH), polipastos



CUANDO UN CLIENTE PIENSA EN UN RETO DE ELEVACIÓN O MANIPULACIÓN DE CARGAS, QUEREMOS QUE VEA EN SOLULIFT UN SOCIO TÉCNICO CERCANO, REALISTA Y FIABLE.



LAS FABRICACIONES ESPECIALES REPRESENTAN CERCA DEL 40% DE NUESTRA FACTURACIÓN Y SON LA MEJOR HERRAMIENTA PARA RESOLVER PROBLEMAS QUE NINGÚN CATÁLOGO PUEDE CUBRIR.



PROBST

manuales y eléctricos (William Hackett y LIFTKET Hoffmann GmbH), eslingas, cadenas sintéticas (Murlink) y accesorios, además de pinzas e imanes para piezas metálicas. Son equipos muy presentes en cualquier planta industrial y con un uso intensivo.

Mov.- En vuestra oferta aparecen polipastos manuales, polipastos eléctricos, cadenas, accesorios, eslingas, pinzas, imanes y fabricaciones especiales. ¿Qué productos están funcionando mejor en el mercado español?

En estos momentos existe una demanda muy importante en la elevación de prefabricados de hormigón con pinzas y equipos de elevación por vacío, polipastos, las soluciones de cadena sintética y los sistemas de tanquetas y cilindros para desplazamiento de cargas.

Mov.- Una parte importante de vuestra actividad son las soluciones a medida. ¿Cómo es el proceso desde que un cliente os plantea una necesidad hasta que entregáis la solución final?

Empezamos con un análisis detallado de la aplicación y del entorno de trabajo insitu. A partir de ahí diseñamos y calculamos la solución, la validamos con el cliente y coordinamos la fabricación, las pruebas, la documentación y, cuando procede, la formación a los operarios.

Mov.-¿Qué peso tienen las fabricaciones especiales dentro del negocio de Solulift?

Las fabricaciones especiales tienen un peso estratégico, porque es donde más valor añadido aportamos. En volumen puede suponer el 40% de nuestra facturación, esta línea fideliza mucho al cliente al resolver problemas críticos que no cubre un producto de catálogo.

Mov.- ¿Qué tipo de proyectos especiales son los más complejos o los que más valor aportan al cliente?

Los proyectos más complejos suelen implicar piezas voluminosas o de geometría complicada, con tolerancias ajustadas y poco espacio, como por ejemplo la elevación de contenedores con cargas descentradas y las condicionadas por el entorno, como son todas las elevaciones que se hacen en una torre eólica.

Mov.- Solulift también trabaja con equipos PROBST para elevación de hormigón y obra civil. ¿Qué respuesta está teniendo esta línea en sectores como construcción, prefabricados, paisajismo u obra pública?

La línea de equipos de un líder mundial como Probst GmbH está teniendo una muy buena acogida en construcción, prefabricados, paisajismo y obra pública. Los clientes valoran la robustez, la seguridad en la manipulación de piezas pesadas y el salto de productividad frente a soluciones improvisadas. Tenemos un util para cada aplicación.

Mov.- En polipastos y tanquetas manuales y eléctricas y gatos hidráulicos trabajáis con distintas capacidades y aplicaciones. ¿Qué busca hoy el cliente: precio, seguridad, durabilidad, rapidez de entrega, asesoramiento técnico...?

La pregunta sería al contrario, que clientes busca Solulift. La avalancha de productos de importación de coste bajo confunde el mercado y al cliente, nosotros solo trabajamos con proveedores de primer nivel como JUNG Hebe- und Transporttechnik GmbH (líder en el movimiento de cargas con tanquetas), William Hackett (polipastos manuales de alta calidad) y LIFTKET Hoffmann GmbH (polipastos eléctricos de cadena, líder en su sector) Nuestro cliente busca un equilibrio, pero seguridad, fiabilidad y servicio posventa tienen cada vez más peso. El precio importa, pero se valora mucho disponer de equipos fiables, repuestos rápidos y soporte técnico cercano para evitar paradas e incidencias.

Mov.- También contáis con una línea orientada al sector del espectáculo y eventos. ¿Qué particularidades tiene este mercado en cuanto a seguridad, normativa y tipo de producto?

En espectáculo y eventos ha habido un cambio importante en los últimos años, desde el Comité de AENOR 311 (Comité donde estamos presente como expertos desde el 2014) se han redactado normas que garantizan la seguridad de las personas que trabajan en el sector y también de las que disfrutan de los eventos, en estos eventos la normalidad es que haya miles de kilos suspendidos encima de las personas que transitan por debajo y hasta ahora no estaba regulado. Con nuestro partner en este sector, CHAINMASTER GmbH (polipastos eléctricos de cadena para el sector espectáculo), damos esa seguridad extra necesaria y obligatoria para evitar accidentes, nos lo tomamos muy en serio y por eso ofrecemos equipos específicos para rigging, estricta aplicación de la normativa y una cultura de inspección y trazabilidad mucho más intensa.

Mov.- La seguridad es clave en todos los trabajos de elevación. ¿Qué importancia tienen para Solulift la inspección, revisión y mantenimiento de los elementos de elevación?

Para nosotros la inspección y el mantenimiento son tan importantes como el suministro del equipo, la ley es clara al respecto, "obligación de inspección anual de todos los equipos, útiles y accesorios de elevación". En Solulift ofrecemos este servicio a nuestros clientes, revisamos pe-



WILLIAM



SOLULIFT

riódicamente los elementos de elevación, emitimos informes y ayudamos al cliente a implantar planes de inspección acordes con sus obligaciones legales y de prevención de riesgos laborales.

Mov.- Ofrecéis también formación personalizada para el uso cualificado de los productos. ¿Está creciendo la conciencia de las empresas sobre la necesidad de formar correctamente a sus equipos?

Sí, la conciencia sobre la formación está creciendo de forma clara. Cada vez más empresas nos piden cursos específicos sobre uso seguro de eslingas, cadenas y polipastos, y sobre criterios de inspección y buenas prácticas operativas.

Mov.- Solulift ha estado presente en SMOPYC 2026. ¿Con qué objetivos acudisteis a la feria y qué soluciones presentasteis?

En SMOPYC 2026 queríamos reforzar nuestra visibilidad como especialista en elevación y acercar nuestras soluciones al mundo de la construcción y la obra pública, hemos traído una gama muy amplia de equipos para la elevación de prefabricados del hormigón, donde hemos presentado algunas novedades en el mercado español como la colocadora de bordillos HVZ Pavertron y la ventosa a baterías MJetc ambas de Probst, que han causado sensación en nuestros clientes.

Mov.- ¿Qué balance hacéis de vuestra participación en SMOPYC? ¿Habéis notado interés por parte de nuevos clientes, distribuidores o empresas del sector?

El balance es muy positivo: hemos visto a muchos clientes actuales y hemos abierto nuevas oportunidades con empresas nacionales e internacionales. Ha habido especial

interés por soluciones para prefabricados, elevación por vacío y nuestros servicios de asesoramiento e inspección.

Mov.- ¿Cómo está yendo el año para Solulift? ¿Qué sectores o líneas de producto están tirando más del negocio en 2026?

El año está siendo muy dinámico, con buen comportamiento general y un impulso especial en construcción, prefabricados, logística y renovables con subidas muy importantes en facturación desde principios de año en comparación con años anteriores. En cuanto a producto, destacan polipastos, tanquetas, útiles especiales y pinzas para prefabricados, cadena sintética y los servicios de inspección y formación.

Mov.- De cara a los próximos meses, ¿qué objetivos, proyectos o retos se marca Solulift? ¿Qué mensaje le gustaría trasladar a vuestros clientes actuales y futuros?

Nuestro objetivo es seguir creciendo de forma ordenada, reforzando nuestra posición como especialistas y ampliando la parte de soluciones a medida, inspección y formación. Queremos estar aún más cerca del cliente y que, cuando piense en un reto de elevación o manipulación de cargas, vea en Solulift un socio técnico cercano, realista y fiable.

LA PRECISIÓN QUE MUEVE GRANDES PROYECTOS

Equipos profesionales para elevar, transportar y posicionar maquinaria industrial con total seguridad.

ESCANEA Y DESCUBRE TODA NUESTRA GAMA DE PRODUCTOS solulift.es

- MÁXIMA SEGURIDAD**
Equipos robustos y fiables para cargas pesadas.
- PRECISIÓN Y CONTROL**
Movimiento milimétrico sin compromisos.
- SOLUCIONES MODULARES**
Sistemas adaptables a cualquier necesidad.
- ASESORAMIENTO EXPERTO**
Soporte técnico y comercial especializado.

GAMA COMPLETA DE PRODUCTOS JUNG HEBETECHNIK

JH 30 G PLUS EX
GATO HIDRÁULICO

Gato hidráulico de elevación para cargas pesadas.

Capacidad hasta 30 toneladas

JL JFB
TANQUETA

Tanqueta de transporte con timón direccional y plataforma giratoria

Capacidad hasta 200 toneladas

JLF
PATÍN GIRATORIO

Patín giratorio para maniobras en espacios reducidos

Capacidad hasta 28 toneladas

[instagram.com/solulift/](https://www.instagram.com/solulift/)

ventas@solulift.es

+34 673 657566

DISTRIBUIDOR OFICIAL DE JUNG HEBETECHNIK
LA EXPERIENCIA DE SOLULIFT, LA CALIDAD DE JUNG

Instalaciones Julvi refuerza su capacidad operativa con la nueva Palfinger PK 480 TEC

La compañía ibicenca incorpora una grúa de última generación de la gama TEC para potenciar sus soluciones técnicas en instalaciones y servicios especializados.



UNA EMPRESA ESPECIALIZADA EN INSTALACIONES TÉCNICAS DE ALTA CALIDAD

Instalaciones Julvi, S.L. es una empresa de servicios técnicos fundada en agosto de 2012 en Ibiza (Baleares), especializada en la gestión de proyectos con los más altos estándares de calidad. Desde sus inicios, la compañía ha estado orientada a la prestación de soluciones integrales en áreas como electricidad, fontanería, climatización, calefacción, energías renovables, suelos radiantes y otros servicios técnicos avanzados.

Su origen está estrechamente ligado a la ingeniería aplicada y al mantenimiento integral, lo que le ha permitido consolidarse como un referente en su ámbito de actuación. A lo largo de su trayectoria, Instalaciones Julvi ha evolucionado adaptándose a las nuevas demandas del mercado, incorporando tecnología, ampliando sus capacidades y reforzando su equipo humano.

La empresa se define por su compromiso con la satisfacción del cliente, ofreciendo un servicio profesional, serio y responsable, respaldado por una ejecución precisa y soluciones a medida para cada proyecto. Esta filosofía ha sido clave en su crecimiento sostenido y en la fidelización de su cartera de clientes.

En línea con su apuesta por la mejora continua, Instalaciones Julvi ha incorporado recientemente un nuevo equipo equipado con grúa PALFINGER de última generación.

TECNOLOGÍA Y PRECISIÓN: PK 480 TEC

Instalaciones Julvi ha apostado por la PALFINGER PK 480 TEC, una grúa hidráulica articulada perteneciente a la gama TEC, diseñada para ofrecer máximo rendimiento, precisión operativa y 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 elevada precisión técnica.

La PK 480 TEC —configurada como grúa tipo F con 7 prolongas hidráulicas y brazo articulado PJ090C con 4 prolongas adicionales— alcanza un radio horizontal de hasta 29 metros con una capacidad de carga de 380 kg. Esta configuración permite afrontar con solvencia trabajos técnicos, manipulación de materiales y operaciones de elevación en entornos exigentes y de difícil acceso.

Diseñada para aplicaciones complejas, la grúa combina potencia, estabilidad y control inteligente, facilitando maniobras seguras incluso en condiciones operativas exigentes.

CARACTERÍSTICAS TÉCNICAS Y SISTEMAS DE ASISTENCIA DESTACADOS

Entre las principales innovaciones tecnológicas 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.

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.

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.

ENTREGA PERSONALIZADA Y FORMACIÓN TÉCNICA

La entrega del equipo se realizó en el PALFINGER Centro de Montaje, donde se llevó a cabo la preparación final del conjunto y su puesta en servicio.

Durante este proceso, los operadores de Instalaciones Julvi recibieron una formación técnica



completa, centrada en el manejo del equipo, los sistemas de control y las funcionalidades de seguridad, garantizando así un uso eficiente y seguro desde el primer momento.

Asimismo, se subrayó la importancia del mantenimiento periódico en la red oficial PALFINGER, con el objetivo de asegurar el rendimiento óptimo y la durabilidad del equipo.

UNA INVERSIÓN EN TECNOLOGÍA Y EFICIENCIA

Con la incorporación de la PALFINGER PK 480 TEC, Instalaciones Julvi refuerza su capacidad operativa y su apuesta por la tecnología avanzada, incorporando un equipo que

le permitirá afrontar proyectos cada vez más exigentes con mayores garantías de seguridad, precisión y eficiencia.

Esta inversión refleja el compromiso de la compañía con la innovación, la calidad y la excelencia en el servicio, valores que han marcado su evolución desde su fundación.

PALFINGER Ibérica agradece la confianza depositada por Instalaciones Julvi y celebra esta nueva entrega, que contribuye a consolidar la presencia de la gama TEC en el mercado español.

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



JM Cerdón Carretillas entrega nuevos equipos Yale a una empresa referente de Ciudad Real

El concesionario oficial Yale en la provincia refuerza su compromiso con la eficiencia logística, la innovación y el servicio cercano al cliente.

JM Cerdón Carretillas, concesionario oficial Yale para la provincia de Ciudad Real, ha realizado recientemente una importante entrega de equipos Yale a una de las empresas referentes de la zona, consolidando una vez más su posición como socio de confianza en soluciones de manipulación y logística industrial.

Esta operación representa un nuevo paso en la apuesta de ambas compañías por la mejora continua de sus procesos logísticos, la optimización del trabajo diario y la incorporación de equipos fiables, eficientes y adaptados a las exigencias actuales del mercado. La elección de Yale responde a la confianza en una marca reconocida internacionalmente por la calidad, robustez y rendimiento de sus carretillas y soluciones de manipulación de cargas.

Para JM Cerdón Carretillas, esta entrega supone también una muestra del buen trabajo que viene desarrollando en la provincia de Ciudad Real, ofreciendo a sus clientes no solo maquinaria de primer nivel, sino también un servicio integral que abarca asesoramiento, venta, alquiler, mantenimiento, asistencia técnica y suministro de recambios.

Juan Miguel Cerdón ha querido agradecer especialmente la confianza depositada tanto en la marca Yale como en el equipo de JM Cerdón Carretillas. En este sentido, ha destacado la importancia de mantener relaciones cercanas y duraderas con los clientes, basadas en la profesionalidad, la atención per-

sonalizada y el compromiso diario con cada proyecto.

La compañía continúa reforzando su presencia en el sector de la manipulación, trabajando junto a empresas de distintos ámbitos industriales para ofrecer soluciones adaptadas a cada necesidad operativa. En un entorno en el que la eficiencia logística, la seguridad y la productividad son factores clave, contar con equipos fiables y con un servicio técnico de proximidad se ha convertido en un elemento fundamental para cualquier empresa.



Desde JM Cerdón Carretillas subrayan que su objetivo es seguir acompañando a sus clientes en la modernización de sus procesos, aportando soluciones Yale que contribuyan a mejorar el rendimiento, reducir tiempos operativos y garantizar un trabajo seguro y eficiente.

Con esta nueva entrega, JM Cerdón Carretillas reafirma su compromiso con la provincia de Ciudad Real y con el tejido empresarial local, poniendo a disposición de sus clientes una combinación de producto, servicio y cercanía que marca la diferencia.



Alberto Piñeiro Lift adquiere la primera Multitel MZ 350 en España

La empresa incorpora una plataforma sobre camión de 35 metros, compacta, versátil y montada sobre dos ejes, con solo 7 metros de longitud.

Alberto Piñeiro Lift ha incorporado a su flota la primera Multitel MZ 350 entregada en España, una plataforma sobre camión de 35 metros que destaca por su diseño compacto, su suavidad de manejo y su gran versatilidad de trabajo.

La nueva Multitel MZ 350 supone un hito para el mercado español, al tratarse de la primera unidad de este modelo que llega a España. Una de sus principales ventajas es su configuración compacta, ya que va montada sobre dos ejes y cuenta con una longitud aproximada de 7 metros, lo que facilita su movilidad y la convierte en una solución muy interesante para trabajos en entornos urbanos, espacios reducidos y aplicaciones donde se requiere altura sin renunciar a maniobrabilidad.

Alberto Piñeiro, responsable de Alberto Piñeiro Lift, explicó a Movicarga que la máquina le convenció desde el primer momento en que tuvo ocasión de probarla. “Me gustó desde el primer momento. Es una máquina muy suave, muy versátil y muy compacta. Estamos seguros de que le vamos a sacar mucho rendimiento, porque ahora tenemos mucho trabajo y necesitábamos un equipo de estas características”, señaló.

La incorporación de esta Multitel MZ 350 responde a la apuesta de Alberto Piñeiro Lift por seguir ampliando su parque de maquinaria con equipos modernos, eficientes y adaptados a las necesidades reales de sus clientes. La combinación de altura de trabajo, dimensiones reducidas y facilidad de manejo convierte a esta plataforma en una herramienta muy completa para todo tipo de intervenciones en altura.



En la entrega de la máquina estuvieron presentes Xavi Vega, responsable de Multitel en España, y Luigi Vitaliano, recientemente incorporado al equipo de Multitel en España. Posteriormente se sumaron también el equipo técnico y el equipo de Italia, encargados de impartir la formación correspondiente para garantizar el máximo aprovechamiento de la máquina y el correcto conocimiento de sus prestaciones.

Equipada con dos secciones telescópicas de doble extensión, tiene un alcance horizontal máximo de 20 m que permite una carga de la cesta de 80 kg, de 200 kg con el alcance de 17,20 m y de 360 kg con 14,80 m.

La rotación continua de 450° de la torreta, la cesta autonivelante de 2,00/3,00x0,90x1,10 m con rotación de 90°+90° y el plumín permiten al operario sortear cualquier obstáculo y posicionarse con precisión en la zona de trabajo.

Desde Multitel destacaron la importancia de esta primera entrega en España de la MZ 350, un modelo que llega para cubrir una demanda creciente de plataformas compactas, de gran altura y con altas prestaciones operativas.



Merca-Eleva celebra sus 25 años junto a clientes, colaboradores y amigos

Cuando tus amigos de MERCA-ELEVA cumplen 25 años a nivel laboral y tú te lo pierdes, se queda una sensación agri dulce difícil de explicar: orgullo, admiración, alegría inmensa... pero también un poquito de tristeza por no haber podido celebrarlo con ellos.

Lo que los chavales de ahora llaman FOMO.

Queridos amigos de MERCA-ELEVA, ya me han contado lo emotiva que fue la velada, cuánto cariño se respiraba, cuánta ilusión y cuánto amor había en cada detalle. Y eso es el reflejo de la gran labor que habéis hecho durante estos 25 años, del camino recorrido, del esfuerzo diario y de la huella tan bonita que habéis dejado en vuestro equipo, vuestros clientes y en todo el sector.

25 años no se cumplen todos los días. Se celebran rodeados de los tuyos, con memoria y con la certeza de que cuando las cosas se hacen con pasión, compromiso y corazón, dejan marca.

Desde todo el equipo de MOVICARGA queremos daros la enhorabuena por este aniversario tan especial.

Os deseamos otros 25 años llenos de éxitos, proyectos, alegrías y muchos momentos compartidos.

¡Felicidades, MERCA-ELEVA!

En Merca-Eleva han celebrado sus 25 años de trayectoria con un evento muy especial en el que reunieron a trabajadores, familiares, clientes, colaboradores, proveedores y amigos en un entorno tan emblemático como las Caves Codorníu.

La celebración les brindó la oportunidad de compartir este aniversario con personas que forman o han formado parte de la historia de Merca-Eleva y que han contribuido a cons-

truir el camino recorrido durante estos 25 años.

Uno de los momentos más significativos de la jornada fue la presentación conmemorativa del 25 aniversario, en la que repasaron la evolución de la empresa desde sus inicios hasta la actualidad. Un recorrido por los principales hitos que han marcado su crecimiento y les han permitido consolidarse como una empresa de referencia en el sector del alqui-





ler de maquinaria, y un pequeño homenaje a los orígenes de la empresa en Moja (Vilafranca del Penedès).

Esta celebración también fue una muestra de agradecimiento a sus clientes, proveedores y colaboradores. Su confianza ha sido fundamental para seguir creciendo, ampliar sus

servicios y afrontar cada nuevo reto manteniendo los valores que les han acompañado desde el primer día: cercanía, servicio, responsabilidad y compromiso.

Cumplir 25 años es, sin duda, un motivo de satisfacción al mismo tiempo que una oportunidad para mirar al futuro con la misma ilusión que les ha traído hasta aquí. Siguen trabajando

cada día para ofrecer las mejores soluciones a sus clientes y continuar creciendo a su lado.

“Gracias a todas las personas que nos acompañaron en esta celebración y también a quienes, aunque no pudieron asistir, forman parte de nuestra historia”, agradecen desde Merca-Eleva.



Grúas y Contenedores Moreno apuesta por la tecnología de alta capacidad con la incorporación de una Palfinger PK 1650 TEC

La compañía madrileña refuerza su flota con una grúa de última generación, diseñada para afrontar operaciones complejas con máxima precisión, seguridad y alcance.

TRADICIÓN, CRECIMIENTO Y ESPECIALIZACIÓN EN EL TRANSPORTE

Grúas y Contenedores Moreno, S.L. es una empresa familiar con más de seis décadas de trayectoria en el sector del transporte y la elevación. Su historia se remonta a sus inicios con un único camión, fruto del esfuerzo y la vocación de ofrecer un servicio cercano, profesional y de calidad.

A lo largo de los años, la compañía ha experimentado un crecimiento constante, ampliando progresivamente su flota y diversificando sus servicios para adaptarse a las necesidades del mercado. Actualmente, cuenta con un equipo de más de 70 profesionales altamente cualificados, así como dos oficinas operativas y amplias instalaciones en Villalba y Leganés, donde dispone de campas y talleres propios.

Su actividad abarca el transporte de mercancías, maquinaria y transportes especiales por carretera, complementado con una amplia gama de servicios que incluyen camiones grúa, grúas hidráulicas y soluciones con sacos y contenedores para obra y gestión de residuos. Este enfoque integral permite a la empresa ofrecer un servicio ágil, eficiente y adaptado a cada cliente.

En línea con su filosofía de mejora continua, Grúas y Contenedores Moreno ha incorpora-



do recientemente un nuevo equipo de elevación de altas prestaciones.

ALTA CAPACIDAD Y ALCANCE: PK 1650 TEC

La empresa ha reforzado su flota con la incorporación de una PALFINGER PK 1650 TEC, una grúa perteneciente a la gama TEC, diseñada para trabajos de máxima exigencia en los que se requiere gran capacidad de carga, precisión operativa y alto rendimiento.

El equipo se configura como grúa tipo H con 9 prolongas hidráulicas, incorporando además un brazo articulado PJ240E con 6 prolongas adicionales. Esta configuración permite alcanzar un radio horizontal de hasta 33,4 metros, con capacidad de elevación de hasta 1.500 kg, posicionándose como una solución altamente versátil para trabajos complejos en obra, montaje industrial y logística pesada.

La grúa ha sido instalada sobre un camión Renault CR 8x4 off-road, proporcionando



La empresa ha reforzado su flota con la incorporación de una PALFINGER PK 1650 TEC, una grúa perteneciente a la gama TEC, diseñada para trabajos de máxima exigencia en los que se requiere gran capacidad de carga, precisión operativa y alto rendimiento.

una excelente capacidad de acceso en terrenos exigentes, y el conjunto ha sido carrozado por Furgones y Carrocerías Arganda S.L., resultando en un equipo robusto, fiable y perfectamente adaptado a las necesidades operativas del cliente.



TECNOLOGÍA AVANZADA PARA MÁXIMO RENDIMIENTO

La PK 1650 TEC destaca por la integración de sistemas tecnológicos avanzados que optimizan tanto la seguridad como la eficiencia en operación:

HPSC: Sistema inteligente que ajusta automáticamente la capacidad de carga según la posición de los estabilizadores.

FLOW: Permite realizar múltiples movimientos simultáneamente con precisión y suavidad.

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.

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.

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: Manejo remoto ergonómico que garantiza máxima visibilidad y seguridad durante las maniobras.

PALFINGER Connected: Plataforma digital para monitorización remota, mantenimiento preventivo y gestión eficiente de la flota.

ENTREGA Y PUESTA EN SERVICIO

La entrega del equipo incluyó la formación técnica necesaria para los operadores, asegurando un conocimiento completo de las funcionalidades, los sistemas de seguridad y las capacidades del equipo.

Como parte del servicio, se incidió en la importancia de realizar el mantenimiento en la red oficial PALFINGER, con el objetivo de preservar el rendimiento y la seguridad de la grúa a lo largo de toda su vida útil.

UNA INVERSIÓN ESTRATÉGICA PARA EL FUTURO

Con la incorporación de la PALFINGER PK 1650 TEC, Grúas y Contenedores Moreno refuerza su posicionamiento en el sector, apostando por tecnología de última generación que le permite afrontar proyectos de mayor envergadura con garantías.



Esta inversión refleja el compromiso de la compañía con la innovación, la eficiencia y la excelencia en el servicio, valores que han marcado su trayectoria desde sus orígenes.

PALFINGER Ibérica agradece la confianza depositada por Grúas y Contenedores Moreno y celebra esta nueva entrega, que contribuye a consolidar la presencia de la gama TEC en el mercado español.

¡Éxito en cada operación con la nueva PK 1650 TEC!





VER LAS FOTOS
DEL EVENTO



AECE

La Asamblea General de AECE bate records de asistencia en Valencia con más de 350 profesionales del sector

AECE celebró su Asamblea General en Valencia el día 28 de mayo con una asistencia histórica de 350 personas procedentes de 110 empresas, una cifra que demuestra una vez más la fuerza, la solidez y la capacidad de convocatoria de la asociación. Este récord es la mejor muestra del buen trabajo realizado por AECE, de su compromiso por seguir uniendo al sector y de su voluntad de mejora continua, consolidándose como punto de encuentro de referencia para todos los profesionales de la manutención en España.

Uno de los momentos clave de la jornada fue la ratificación de la candidatura de Luis Manuel de Sancha como Presidente de AECE por otros cuatro años, lo que demuestra el respaldo unánime al gran trabajo que está desarrollando la actual Junta Directiva.

AECE también ha renovado su Junta Directiva, que estará presidida por Luis Manuel de Sancha, de Alcamar, mientras que la vicepresidencia recaerá en Luis Burgueño, de Aporlis. La nueva junta está integrada además por Luis Ángel Salas, de LoxamHune; Ángel Iglesias, de GAM;



José Luis Torres, de Cedecar; Malena Vidal, de José Vidal; Natalia Molina, de Comoli; Gustavo Toledo, de Global Carretilas; Marcos Blasco, de Europea de Carretilas; Antonio Sánchez, de Tecnigalsa; Jesús Ortiz, de Orbel; Antonio Martínez, de Lfitia; y Orenay Padilla, de Padilla.

La jornada, intensa y cargada de contenido, reunió a fabricantes, distribuidores, proveedores de servicios y profesionales de toda la cadena de valor del sector, en un programa que combinó la actividad asamblearia con ponencias técnicas, mesas redondas y conferencias de gran nivel.

INAUGURACIÓN

La jornada arrancó con la inauguración oficial a cargo de Juan Pablo Viniegra, Secretario General de la asociación, y Luis Manuel de Sancha, Presidente de AECE, quienes dieron la bienvenida a los asistentes y agradecieron el respaldo masivo recibido. A continuación, se proyectó el vídeo de presentación de los patrocinadores, sin los cuales el evento no habría sido posible.

JUAN PABLO VINIEGRA: "EL APLAUSO ES PARA VOSOTROS"

Juan Pablo Viniegra fue aclamado por los asistentes en una jornada histórica para la asociación. "Somos la patronal de referencia en el sector de carretilas. Tenemos imagen y fuerza ante las autoridades y defendemos los intereses del sector", afirmó.



Usando una emotiva metáfora del baloncesto, Viniegra subrayó: "Cada vez es más difícil salir al partido, pero todos los días salís a la cancha. Es un honor representaros. El aplauso es para vosotros." Agradeció también el trabajo incansable de su equipo: Leyre, Cristina y Juan Diego, sin los cuales el funcionamiento diario de la asociación no sería posible.

DISCURSO DE LUIS MANUEL DE SANCHA: ÉTICA, UNIÓN Y HOMENAJE AL PUEBLO VALENCIANO

El Presidente de AECE, Luis Manuel de Sancha, abrió oficialmente la VI Convención Anual con un discurso emotivo y reivindicativo: "Hace 19 meses, esta tierra tan querida sufrió una devastadora tragedia que no solamente se llevó 237 víctimas, arrasando a su paso viviendas, negocios y fincas agrícolas, sino que una vez más puso a prueba la capacidad de superación del pueblo, al margen de los que debían ser sus servidores públicos, más preocupados de tapar su incompetencia y vergüenzas para evitar que les cueste su mamandurria."

"Quedan en nuestra retina los trabajos de reconstrucción de las zonas afectadas, por vecinos y personas solidarias, junto a la UME. Y si tuviera que destacar una imagen, sería la de un valenciano de pro, que da nombre a este espacio, cruzando el puente al frente de quien quisiera echar una mano para ayudar a los que habían perdido todo: Juan Roig. Gracias Juan y a todos los empresarios valencianos y levantinos por vuestro ejemplo, no solamente en esos días, sino cada minuto que dedicáis a crear riqueza y empleo. Hoy estamos aquí para daros este aplauso."

De Sancha continuó reivindicando el papel del empresariado: "Todos nosotros sabemos lo que es esforzarse y trabajar duro para hacer crecer nuestras empresas, que es tanto como hacer crecer nuestro país. Y lo hacemos sin escatimar tiempo, restándonoslo a nuestras familias, por una idea, un proyecto, que no siempre nos retorna suficientemente en riqueza personal. Nosotros no acumulamos joyas en cajas fuertes: nuestras joyas son nuestras parejas y nuestras familias, que soportan estoicamente los desvelos y preocupaciones con las que no pocas veces llegamos a nuestros hogares."

"Aquí no valen pretextos ni justificaciones. Solo sirve aprender, innovar, levantarse cada mañana para dar lo mejor de nosotros. Por eso estos foros sirven de bálsamo."

Sobre el compromiso asociativo, recalzó: "Quienes por las circunstancias hemos sido llamados a representar este mundo de la manufactura, aun con más ahínco debemos sacar tiempo para mejorar el futuro de todo nuestro sector. Y hay que hacerlo desde la máxima generosidad y ejemplaridad, renunciando a veces a estrategias que otros pueden aplicar, pero nosotros no."

Y zanjó con una declaración de principios: "Desde que acepté ser Presidente de AECE, mi máxima preocupación ética ha sido, es y será que nunca nadie se aproveche de la asociación para beneficio propio. Esto lo saben todos los miembros de la Junta Directiva desde sus inicios, y espero que todos los que entran ahora o vengan en el futuro sigan esta línea."

Cerró su intervención animando a los asociados: "Aprovechemos esta jornada y salgamos de aquí convencidos una vez más de que la unión hace la fuerza, y que aún hay muchos colegas que por dejadez o desconocimiento no se han unido a este maravilloso proyecto. Os animo a que les llevéis este espíritu asociativo."

PONENCIA INAUGURAL: TAB BATTERIES

Tomaron la palabra Joan Alcaraz y Jorge Acebal (TAB BATTERIES) con la ponencia "TAB Batteries: Especialistas en energía. Expertos en soluciones".



Jorge Acebal de TAB Batteries

TAB Batteries cuenta con una facturación de 500 millones de euros y cada año produce 45.000 toneladas de plomo reciclado nuevo. La compañía fabrica baterías de plomo-ácido y de litio, y ofrece una amplia gama de baterías de tracción.

Durante la ponencia, se subrayó la importancia que TAB otorga al ecosistema circular: fabrican las baterías, las recogen al final de su vida útil y las trasladan a sus plantas de reciclaje, donde reutilizan hasta el 95% del producto.

TAB cuenta con delegaciones en Barcelona, Madrid, Sevilla, Murcia y A Coruña, y tiene como partners a GestionBat (con Casimiro Fernández al frente) y Leun. Hoy en día son más de 110 personas en plantilla.

ASAMBLEA GENERAL Y ASAMBLEA ELECTORAL

A continuación, se celebraron la Asamblea General y la Asamblea Electoral, dos momentos clave en los que los socios pudieron abordar los asuntos estratégicos de la asociación y participar en su gobernanza.

HOMENAJES MUY SENTIDOS

La sesión comenzó con un emotivo homenaje a Gregorio Campos (Gomacar), uno de los fundadores de AECE en 1999, que ha fallecido recientemente. Además, se tuvo un recuerdo especial para Ramón Gabarró (Servei), Paulo de Olivera (Ravas) y Juan Ángel (Europea).



Homenaje a Gregori Campos

DATOS DE MERCADO Y PERSPECTIVAS

Juan Pablo Viniegra expuso los principales datos del sector:

- El año ha sido espectacular para las carretillas elevadoras, con 54.473 máquinas vendidas.
- Las marcas chinas han alcanzado una cuota del 25,2%.
- Las perspectivas son buenas: tras este año récord, se espera un ejercicio similar.
- La tendencia del mercado seguirá recuperándose, aunque con amenazas en el horizonte: guerra, políticas arancelarias y calendario electoral.
- España mantiene buenas cifras y previsiones positivas para 2026.
- Entre las cuestiones que pueden preocupar, destaca el IPC.

SERVICIOS PARA ASOCIADOS

AECE ofrece a sus socios un amplio abanico de servicios: representación, asesoramiento integral, AENOR, estiba, comités técnicos, formación de operadores, gestión de morosidad, formación de técnicos, información actualizada del sector, informes de mercado, canal de responsables de flotas y canal WhatsApp.

PROYECTOS EN MARCHA

La asociación está trabajando en:

- Canal WhatsApp de AECE
- Comunicaciones de responsables de flotas, para aumentar el negocio entre asociados
- Informe individual de cada asociado con datos oficiales
- Captación de talento en origen junto al Grupo Clave, ante la falta de personal
- CAE (Certificado de Ahorro Energético): ya se han empezado a realizar fichas de las carretillas elevadoras

LEY DE SEGURO OBLIGATORIO

AECE ha analizado el impacto de la nueva Ley del Seguro Obligatorio de Circulación en los equipos de manutención, una normativa que introduce cambios importantes para carretillas elevadoras, retráctiles y transpaletas motorizadas. La ley amplía el concepto de "vehículo en circulación", incluyendo también máquinas utilizadas en espacios privados o industriales cuando exista riesgo de causar daños a terceros.

La normativa establece distintas obligaciones según la velocidad de los equipos: las máquinas de menos de 6 km/h quedan exentas del

seguro obligatorio, mientras que las que superen los 14 km/h deberán disponer de seguro antes de enero de 2026. Además, el sector permanece pendiente de la creación de un registro oficial para determinados vehículos industriales.

Ante este nuevo escenario, AECE está ofreciendo asesoramiento técnico y legal a fabricantes, distribuidores y empresas del sector para facilitar la adaptación a la normativa, evitar sanciones y garantizar la seguridad y protección de las compañías y los usuarios.

PRIMICIA: REVISIONES TÉCNICAS DE SEGURIDAD – ACUERDO SECTORIAL UNE 58452

Se anunció como primicia el acuerdo sectorial sobre la UNE 58452: Revisiones Periódicas de Seguridad, fruto de la colaboración AECE – GT FIEM y de la comisión técnica.

Puntos clave de la UNE 58452

- No sustituye al mantenimiento.
- Es una comprobación periódica de los elementos clave en la seguridad del equipo (1 año / 6 meses / 4 meses).
- Puede ser realizada por empresas especializadas o, en su caso, por las propias empresas sobre sus máquinas.

Estandarización de documentos

- Argumentario web
- Declaración Responsable de Revisión Periódica
- Pegatina identificativa (estilo ITV)



Comunicación pública

- Junio: Nota de prensa conjunta y máxima difusión
- Septiembre: Compromiso Sectorial de Aplicación

PROBLEMÁTICA CON LA IMPORTACIÓN DE CARRETIILLAS TÉRMICAS FUERA DE NORMATIVA (EURO IIIIA)

Se abordó un asunto especialmente sensible: la entrada al mercado español de carretillas térmicas que no cumplen la normativa Stage V (Euro V) establecida por el Reglamento (UE) 2016/1628 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 14 de septiembre de 2016, relativo a los límites de emisiones y homologación de motores de combustión interna instalados en máquinas móviles no de carretera (NRMM).

La aplicación progresiva desde 2019-2022 contempla distintos supuestos (motores de transición, existencias y usos especiales autorizados), pero se han detectado importaciones con documentación falsificada, lo que constituye una grave competencia desleal e infracciones administrativas con multas de entre 60.000 y 100.000.000 de euros.

AECE está actuando en varios frentes: conversaciones con el Ministerio de Industria, coordinación con la competencia autonómica (Vigilancia de Mercado), denuncias con documentación y contacto con laboratorios.

INCORPORACIÓN DE LA ALIANZA ELEVA A LA CEOE

Otro hito relevante anunciado durante la asamblea fue la incorporación de la Alianza Eleva a la CEOE, un paso decisivo para reforzar la representación del sector ante las instituciones.

MODIFICACIÓN DE ESTATUTOS

Se aprobó el proyecto de modificación de estatutos, que incluye:

- Regulación de la votación por candidaturas.
- Protección de la decisión de la Asamblea General respecto a Presidente y Vicepresidente.
- Evitar la compra del cargo.
- Superación del método de convocatoria por medios telegráficos.
- Corrección de erratas y olvidos.

PROPUESTA PARA 2027

Se propuso subir la cuota a 80 euros y que las cuotas se ajusten anualmente a la inflación.

CONCLUSIONES DE LOS PROYECTOS

- Formación de operadores conforme a la norma UNE 58451
- Formación de técnicos
- Retención y captación de talento
- Canal WhatsApp
- Comunicaciones de gestores de flotas
- Revisiones periódicas de seguridad
- CAE carretilla eléctrica
- Protocolo Check Out

BLOQUE DE PONENCIAS TÉCNICAS

A continuación, se sucedieron cuatro intervenciones de gran interés:

COMMERCIAL FINANCE, ALGO MÁS QUE FINANCIACIÓN DE STOCK – ALBERTO JIMÉNEZ (DLL)

DLL presentó cómo ayudar a las empresas a nivel financiero, abordando el impacto real en el canal: liquidez comprometida, ciclos de venta menos previsible y más stock necesario, pero más caro.



Alberto Jiménez Osuna DE DLL

El gran problema actual son las decisiones correctas... pero desconectadas: el stock se financia por un lado y la venta final se decide por otro, con flujos mal alineados.

DLL propone un único partner, un único flujo y un mismo equipo, con ventajas alineadas para toda la cadena:

- **Fabricante / Importador:** mejora la planificación de producción y objetivos, acelera y asegura ventas, reduce el riesgo de cobro y DSO con líneas dedicadas.

- **Distribuidor:** financia todas las compras, optimiza flujos de caja sin comprometer la liquidez, permite más stock (= más ventas), aporta mayor poder de compra, incorpora financiación de stock, alinea inventario con ventas reales y ofrece programas para nuevo, demo y usado.
- **Cliente final:** facilita la decisión de compra, ofrece cuotas adaptadas al uso del activo, anticipa y planifica la salida de los equipos y adapta presupuestos.

Cerró con el lema de DLL: *“Together we achieve more”*.

IMPACTO DEL SISTEMA BATERÍA-CARGADOR EN EL COSTE OPERATIVO Y ENERGÉTICO EN INTRALÓGISTICA – FERNANDO CÓRDOVA (MIBAT IBÉRICA)

Fernando Córdova analizó el criterio habitual en la elección de baterías, que suele basarse en la inversión inicial, con bajo análisis del coste energético y un enfoque en el componente y no en el sistema. “El coste operativo suele infraestimarse”, advirtió.

Sistemas de baterías considerados en el análisis:

- Plomo-ácido + cargador convencional
- Plomo-ácido + cargador HF
- Sistemas MIDAC (MHE / MLM)
- Litio LFP



Fernando Córdova

La ponencia desgranó las diferencias de consumo energético por ciclo y el impacto directo en el coste por ciclo y en el coste energético, que varía significativamente según el sistema. El impacto económico anual por batería se multiplica con el tiempo y con el número de equipos.

Ejemplo real en una operación con 10 carretillas:

- **MHE + HF:** diferencia de 383,8 €/año por máquina - impacto total +3.838 €/año
- **Li-Ion LFP:** diferencia de 913,1 €/año por máquina - impacto total +9.131 €/año

Implicaciones para la toma de decisiones:

- Diferencias relevantes en consumo y coste.
- Impacto directo en costes operativos.
- Influencia en sostenibilidad y eficiencia energética.

Conclusión: “La batería es una decisión estratégica, no solo técnica.”

REVENANT. SOSTENIBLE POR NATURALEZA. RENTABLE POR RESULTADO” – ALEX LÓPEZ ALLER (REVENANT)

Alex López Aller presentó Revenant, compañía especializada en la re-manufactura de maquinaria con garantía y marcado CE equivalente a maquinaria nueva.

Ventajas diferenciales

- Garantía y marcado CE equivalente a maquinaria nueva.
- Solo 4 meses de plazo de entrega, drásticamente reducidos frente a la nueva fabricación.



Alex López Aller – REVENANT

- Tecnología y seguridad: sistemas eléctricos avanzados con HMI y ECU de desarrollo propio.
- Posibilidad de cambiar motor diésel por GLP o biogás.

Novedad: capas de remanufactura

- **Basic:** remanufactura de motor, servotransmisión y ejes.
- **Extended:** opción Basic + remanufactura de sistema hidráulico y neumático.
- **Full:** remanufactura total.

Revenant está buscando distribuidores.

Oportunidad para el distribuidor

- **Entrega inmediata:** los clientes ya tienen la materia prima (sus propias máquinas).
- **Rentabilidad asegurada:** mayor margen y menor precio para el cliente.
- **Transformación total:** Revenant las convierte en maquinaria nueva.

En 2026, Revenant se internacionalizará y creará una nueva planta.

MÁS PONENCIAS TÉCNICAS Y DE GESTIÓN EN LA VI CONVENCIÓN DE AECE: INNOVACIÓN, TALENTO, ENERGÍA Y DIGITALIZACIÓN

La VI Convención Anual de AECE continuó con un bloque de ponencias técnicas y de gestión que combinó reflexión estratégica, novedades de producto y apuestas firmes por la sostenibilidad, la digitalización y el talento humano. Cuatro marcas de referencia subieron al escenario para compartir sus visiones y novedades: CEBRIÁ, SUNLIGHT, HELI y TVH.

CEBRIÁ — “REPENSAR EL PRESENTE PARA REFORMULAR EL FUTURO” – ALEJANDRO GIMENO EN LA IV CONVENCIÓN DE AECE

Con más de 52 años de historia diseñando y fabricando implementos para carretillas elevadoras, Cebriá subió al escenario con una ponencia con un fuerte componente reflexivo y humanista, titulada “Repensar el presente para reformular el futuro”.



Alejandro Gimeno de CEBRIÁ

Alejandro Gimeno comenzó situando al tejido industrial como la magnitud que representa el sector y el conjunto del tejido empresarial, recordando que vivimos permanentemente pendientes de “lo que viene”, sin poner suficientemente en valor lo que ya hacemos bien.

“Adaptarse es necesario; pero perder el criterio no lo es”, advirtió, lanzando una de las reflexiones más comentadas de la sesión. Su análisis sobre la actitud ante el riesgo fue claro: “Nos obsesionamos tanto con prepararnos para el cambio que olvidamos poner en valor todo aquello que ya sabemos hacer bien.”

Para Cebriá, la verdadera fortaleza de una empresa nunca depende únicamente de la tecnología que utiliza: depende de las personas que la forman. De ahí su pregunta abierta a los asistentes: ¿qué buscan los jóvenes hoy en los trabajos y cómo podemos atraer ese talento? La respuesta pasa, según Gimeno, por adaptarse a lo que las nuevas generaciones demandan.

Cerró su intervención con un mensaje rotundo: “El equipo es confianza.”

SUNLIGHT — “POWER IS KNOWLEDGE. HEMOS LLEGADO” – CARLOS JANTARADA

Carlos Jantarada presentó la realidad industrial y tecnológica de Sunlight, un grupo con una cadena de suministro totalmente integrada que abarca componentes, celdas, baterías y reciclaje.



Estructura industrial global:

- Dos fábricas en Estados Unidos, incluyendo una nueva planta en Dallas.
- Fábrica de litio en Alemania.
- Un total de 15 plantas en todo el mundo.
- Operaciones propias de reciclaje de baterías, fabricación de componentes y producción de celdas y cargadores.

Laboratorios de pruebas y certificación de última generación

Sunlight ha invertido más de 15 millones de dólares en laboratorios totalmente acreditados, capaces de realizar pruebas en todos los niveles de batería (celda, módulo y pack) conforme a las principales normativas internacionales: UN38.3, UL1642, UL2580, UL2271, IEC60068-2-6, IEC60068-2-27, IEC62619, IEC 60529 (IP) y normas militares.

Sunlight Baterías España, S.L. — Madrid

La filial española combina la experiencia global con presencia local, ofreciendo soluciones fiables de baterías de plomo-ácido y de iones de litio. Desde sus instalaciones de 5.000 m² en Madrid, da soporte a una amplia gama de aplicaciones con productos de alta calidad y un servicio integral, posicionándose como socio de confianza para empresas que buscan rendimiento, fiabilidad y sostenibilidad, y con un portafolio completo de productos para cubrir las necesidades del mercado.

HELI — NOVEDADES 2026 – GUSTAVO TOLEDO

Gustavo Toledo desplegó un amplio abanico de novedades de producto que confirman el momento expansivo de la marca china, distribuida en España por Global Carretillas Elevadoras.



Producto Interior — Nuevos apiladores y recogeplomos

- Heli HQ — Nuevo modelo apilador con plataforma y elevación de base.
- Gama de apiladores de uso intensivo de 1.600/2.000 kg y hasta 6 m de elevación.
- Transpaleta con plataforma fija “Cuádriga”.
- Nuevo apilador con plataforma 1.6/2 T con dirección eléctrica y hasta 6 m de elevación.
- Recogeplomos de nivel alto OPD10/14.

Como gran novedad, Heli presentó una máquina 100% hidrostática.

Carretilla todo terreno compacta

Una nueva TT compacta, disponible en stock y con oferta de lanzamiento:

- Versión 2,5 t hidrostática con motores en las ruedas.
- Altura inferior a 2 m.
- Complementa la gama todo terreno con una serie más polivalente.
- Ideal para alquiladores.

Eléctricas de 4 ruedas — Próximo lanzamiento Serie G3

La próxima Serie G3 2,5/3,5 T llega con:

- Doble motor delantero.
- Nuevo tejadillo de máxima visibilidad y mástil triplex panorámico.
- Batería hasta 692 Ah con la máxima autonomía (más de 14 horas).
- Frenos en baño de aceite y freno de estacionamiento eléctrico.

Nueva serie G2 Plus

Complementaria de la exitosa Serie G2 de uso interior/externo:

- Mejora en capacidades residuales en altura, hasta 4,8/5 m manteniendo la nominal.
- Nuevas opciones para el resto de la gama, como el doble pedal para la inversión de marcha.
- Baterías de hasta 604 Ah en 3/3,5 T y 404 Ah en 2/2,5 T para turnos de más de 10 horas.
- Cargador potente de 200 Ah para cargas de oportunidad ultrarrápidas; opción de cargador incorporado 220 V para baterías pequeñas.

Sistemas de seguridad T-ADAS y P-ADAS

Dos nuevos sistemas de seguridad que pueden incorporarse en las carretillas Heli, reforzando la apuesta de la marca por la prevención de accidentes.

Eléctricas de 3 ruedas — La Clase I gana peso

“La Clase I cada vez es más importante: el 80% de las contrapesadas son ya eléctricas”, destacó Toledo.

- Nueva 3 ruedas con frenos en baño de aceite, opción plomo y litio (con casi el 100% de demanda hacia litio).
- Versión de alto rendimiento con litio y 80 V manteniendo el mismo diseño básico.
- Gran acogida de la versión A6 económica con motor hidráulico de 11 kW y equipos FJ.
- Gama disponible desde 0,8 t hasta 2 t en 3 ruedas, todas con opción de baterías de litio.

Gama de manipuladores telescópicos REUSCOPIC

- Nueva gama Heli con versión eléctrica y batería de litio.
- 2.500 kg de capacidad y 6 m de altura de trabajo.
- Cabina completa con aire acondicionado.

Nueva retráctil con litio

- Desde 1,4 hasta 2,5 t.
- 2.500 kg de capacidad y 6 m de altura de trabajo (gama básica).
- Mástiles hasta 12,5 m.
- Capacidades residuales mejoradas y pasillo de estiba reducido.
- Indicador de movimiento y mejoras en altura, peso y velocidad.

Novedades Global Carretillas — Centro de diagnóstico para baterías de litio

Especial protagonismo tuvo la presentación del Centro de Diagnóstico e Intervención para baterías de litio ubicado en la Delegación de Madrid de Global Carretillas Elevadoras. Acaba de cumplir su primer año de vida y ya es capaz de intervenir en cualquier batería de la clase 3.1 de cualquier marca.

Además, también intervienen en baterías más grandes, pudiendo llegar a refabricarlas o modificar su electrónica, y ofrecen baterías Plug & Play para equipos que actualmente trabajan con plomo, con la garantía y seguridad Heli.

TVH — “DIGITALIZACIÓN, REMAN Y EL VALOR DE LA FORMACIÓN” – ENRIQUE GÓMEZ Y DIEGO OLIVER

TVH cerró el bloque con una de las ponencias más completas, articulada en tres ejes estratégicos: digitalización, remanufactura y formación técnica.



Enrique Gómez

Lo que está por venir: digitalización avanzada en la búsqueda y compra de repuestos

Enrique Gómez presentó las tres grandes novedades digitales que TVH lanzará en septiembre:

- **Búsqueda inteligente:** implementación de una barra central que entiende el lenguaje natural para filtrar marcas y modelos rápidamente, superando la búsqueda tradicional por código.
- **Validación visual mediante diagramas interactivos:** uso de despieces visuales para que el cliente confirme la compatibilidad exacta de la pieza, minimizando errores y devoluciones.
- **Tecnología de reconocimiento de imagen:** herramienta de identificación visual mediante fotos para operarios en movilidad, permitiendo encontrar piezas dañadas sin necesidad de manuales.

REMAN — Remanufactura para un máximo rendimiento

Diego Oliver desgranó la propuesta de remanufactura de TVH, una apuesta clara por la economía circular sin renunciar a la calidad ni a la garantía:

Piezas remanufacturadas para durar:

- Remanufacturadas según los estándares del OEM por un equipo de técnicos especializados.



Diego Oliver

- Verificadas en bancos de pruebas internos que simulan condiciones de trabajo reales.
- Apoyadas por la misma garantía que las piezas nuevas.

Piezas remanufacturadas que protegen tu bolsillo:

- Rendimiento como si fueran nuevas, a un coste hasta un 50% más bajo que las piezas nuevas.
- Solución perfecta para piezas descontinuadas o difíciles de encontrar.
- Mantiene el tiempo de actividad y aumenta la vida útil de equipos todoterreno tanto nuevos como antiguos.

Reconstruidas para reutilizar:

- Apoya la economía circular prolongando la vida de las piezas existentes.
- Mantiene en circulación materias primas valiosas y componentes.
- Evita que los residuos acaben en los vertederos.

TVH University — La formación como palanca de rentabilidad

TVH cerró su intervención reivindicando el valor de la formación técnica como motor de competitividad para los distribuidores y empresas de servicio:

- Partner con gran experiencia.
- Cursos impartidos en toda la geografía española.
- Gran índice de satisfacción entre los alumnos.
- Mensaje final inequívoco: “Formación = incremento de rentabilidad y retención de talento.”



Enrique Gómez y Diego Oliver de TVH

TARDE DE RETOS, PREMIOS Y CONFERENCIAS INSPIRADORAS EN LA VI CONVENCIÓN DE AECE

La sesión vespertina arrancó con los regalos especiales de los patrocinadores y un juego interactivo que animó la sala y dio paso a un bloque de contenido especialmente intenso, en el que se combinaron la visión industrial, el testimonio personal y la mirada estratégica hacia el futuro inmediato del sector. Tres intervenciones marcaron la tarde: la ponencia “Nuevos retos” a cargo de José Gomariz (BHIOR), la inspiradora intervención del deportista paralímpico Jota García (de la mano de Exide Technologies) y la esperadísima conferencia de Eduardo Basarte sobre “Herramientas para tomar mejores decisiones en la era de la IA”.

BHIOR PRESENTA EN LA VI CONVENCIÓN DE AECE SUS NUEVOS RETOS Y SOLUCIONES PARA LA LIMPIEZA INDUSTRIAL DEL FUTURO

La ponencia “Nuevos retos” corrió a cargo de José Gomariz Carbonell, director de Bhior Industrias en España donde abordó sus nuevas soluciones autónomas y su apuesta por la eficiencia, la automatización y el apoyo integral al distribuidor.

En BHIOR diseñan y fabrican equipos de limpieza bajo los estándares de robustez y durabilidad, con una filosofía clara: que cada máquina sea una herramienta pensada para mejorar la rentabilidad del cliente final. Su gama abarca fregadoras, barredoras, limpiadoras y, ahora, también soluciones autónomas.



José Gomariz de Bhior

Nueva línea 2026: una gama renovada para un mercado que pide más

En 2026, BHIOR presenta una nueva línea diseñada para cubrir desde espacios medianos hasta grandes superficies, ajustando litros, anchos de trabajo y prestaciones a las nuevas necesidades del mercado. Entre las novedades más destacadas figuran las máquinas autónomas — barredoras y fregadoras — capaces de superar obstáculos con facilidad, sin puntos ciegos, con carga automática y vaciado de agua. La nueva barredora autónoma está pensada para industria y logística, y se posiciona como un equipo de alto rendimiento para entornos exigentes.

El distribuidor como eje del modelo BHIOR

Uno de los grandes mensajes de la ponencia fue el compromiso con el distribuidor. “En BHIOR no somos un fabricante que vende la máquina y se acabó — afirmó Gomariz —. Acompañamos al distribuidor de forma integral, en todo el proceso, para que llegue al cliente final con todas las garantías.”

Los compromisos de servicio son contundentes:

- 48 horas de entrega de máquina.
- 24 horas de entrega de repuestos.
- Respuesta técnica en 10 minutos como máximo.
- Acceso a una plataforma de IA para gestión y soporte.

Las 10 razones por las que BHIOR es una buena marca

1. Fabricante con gran stock y entrega inmediata.
2. Gama completa renovada de máquinas.
3. Gama completa de robots de limpieza.
4. Formación continua para el empresario en el desarrollo del negocio de limpieza.
5. Disponibilidad de máquinas de demostración.
6. Respaldo y acompañamiento comercial.
7. Respaldo por parte del departamento de marketing.
8. Respaldo y apoyo de la oficina técnica.
9. Respaldo financiero para facilitar operaciones con el cliente final.
10. Acceso a nuevos mercados con la incorporación, en 2027, de nuevas líneas de negocio industrial.

La limpieza industrial, una palanca comercial estratégica

Gomariz cerró su ponencia con una idea contundente y muy aplaudida por la sala:

“La limpieza industrial ya no es un producto secundario. Se ha convertido en una auténtica herramienta comercial. Puede abrir puertas donde la carretilla no llega, generar relaciones donde antes no existía contacto y ayudar al distribuidor a posicionarse dentro del cliente antes que la competencia.”

“Entrar en un cliente no siempre empieza moviendo mercancía. A veces, empieza dejando su planta impecable.”

En BHIOR, con la nueva línea 2026 y la incorporación de soluciones autónomas, quieren acompañar al distribuidor en ese camino, no solo como fabricantes de maquinaria de limpieza, sino como aliado estratégico para crecer dentro del cliente industrial.



Los retos del sector están claros — concluyó — y en BHIOR creen que la respuesta también lo está: más eficiencia, más automatización y un mejor soporte para el distribuidor y el cliente final.

EXIDE TECHNOLOGIES PRESENTA A JOTA GARCÍA — “HAZ PLANES Y LA VIDA SE REIRÁ DE ELLOS”

Una de las intervenciones más emotivas y aplaudidas de la jornada fue la del deportista paralímpico Jota García, que llegó a Valencia de la mano de Exide Technologies, que quiso compartir con los asistentes los valores que tanto el deportista como la compañía representan: confianza, constancia y resiliencia.



José Luis García Serrano “Jota”



Jota lleva por bandera una frase que resume su vida: “Tú haz planes y la vida se reirá de ellos.”

Diploma paralímpico, participante en los Juegos de Tokio y París, su historia conmovió a la sala. Cuando tenía solo 9 años le diagnosticaron una uveítis que se fue complicando hasta hacerle perder la visión de un ojo a los 23. En 2012, un accidente de tráfico precipitó la pérdida total de la vista.

Lejos de hundirse, le pidió a su médico que le buscara unos juegos paralímpicos y, así, descubrió el triatlón. La frase que da título a su charla se hizo realidad: ese plan, que nunca estuvo en su hoja de ruta vital, acabó llevándolo a clasificarse para los Juegos Olímpicos. Fue en Valencia, en 2019, donde consiguió la plaza para los Juegos.

“El COVID nos dio una lección a todos: confiar en nosotros, en nuestra mejor versión, que solo depende de nosotros. Tenemos que confiar en lo que somos y en la gente con la que compartimos el camino.”

Vivir unos Juegos Olímpicos en Tokio fue, en sus palabras, una de las cosas más increíbles que le han pasado. Allí, mientras entrenaba, fue padre por primera vez. Tras una etapa de trabajo psicológico que le ayudó a recuperar su mejor versión, en 2024 participó en los Juegos de París, donde obtuvo una 9ª plaza que celebró junto a su familia a orillas del Sena, acompañado de sus dos hijos. Hace un año nació su tercer hijo.

Hoy, “el Jota versión 4.0” se está reinventando: ha salido de su zona de confort para demostrar en la vida real lo que vale, buscando una mejor versión de sí mismo más allá del deporte.

Cerró su intervención con un sentido mensaje de agradecimiento: “Gracias a todos. Gracias a Exide.”

Sin duda, una intervención que dejó al público con la piel de gallina y una valiosa lección: que la verdadera fuerza no está en los planes, sino en la capacidad de levantarse, adaptarse y seguir adelante cuando esos planes se rompen.

EDUARDO BASARTE EN AECE — “HERRAMIENTAS PARA TOMAR MEJORES DECISIONES EN LA ERA DE LA IA”

Durante la VI Convención Anual de AECE, Eduardo Basarte ofreció una ponencia centrada en cómo tomar mejores decisiones en la era



de la inteligencia artificial. El experto destacó que la IA no sustituye a las personas, sino que ayuda a decidir con mayor rapidez y menos sesgos.

Basarte presentó siete herramientas prácticas para mejorar la toma de decisiones: priorizar en qué merece la pena pensar, diferenciar entre decisiones rápidas y estratégicas, trabajar con probabilidades en lugar de certezas, aplicar la “vía negativa” evitando errores, distinguir entre los modelos y la realidad, identificar sesgos y anclas mentales, y valorar el coste de oportunidad de cada decisión.

La conferencia dejó una reflexión clara: en un entorno cada vez más digitalizado, la calidad de las decisiones depende de la capacidad humana para formular buenas preguntas y entender los límites de nuestra propia mente.

ORBELGRUPO EN LA VI CONVENCIÓN DE AECE: “DEL TALLER A LA TRANSFORMACIÓN OPERATIVA DE LA INDUSTRIA”

Una de las intervenciones más personales y a la vez más ambiciosas de la jornada llegó de la mano de Jesús Ortiz, de ORBELGRUPO, con la ponencia “Del taller a la transformación operativa de la industria”. Una intervención que dejó claro que “ser empresario mola” y que el modelo de negocio de Orbel ha trascendido hace tiempo el concepto de empresa de manutención para convertirse en un auténtico ecosistema industrial 360°.



Jesús Ortiz de ORBELGRUPO

Con un toque cercano y muy familiar, Jesús abrió su ponencia confesando que había pedido a sus hijos consejos sobre cómo hacer su presentación. Un guiño que conectó inmediatamente con la sala y que reforzó el ADN de la compañía: una empresa familiar con vocación industrial.

Qué es ORBELGRUPO: 40 años transformando la industria “*Nos definimos como una empresa que lleva 40 años transformando la transformación industrial*”, resumió Jesús. Una declaración que sintetiza perfectamente el espíritu de un grupo que ha sabido evolucionar desde el taller original hasta convertirse en un actor de referencia con presencia en 80 países.

ORBELGRUPO es hoy una empresa familiar consolidada que combina la cercanía y los valores propios de un negocio de raíces familiares con la ambición y la proyección internacional de un grupo industrial moderno.

Cuatro líneas y un porqué: una misma visión

ORBELGRUPO se articula en torno a cuatro líneas de negocio complementarias, unidas por una misma visión:

- **ORBEL — Flotas:** la gestión y la actividad core de la compañía en torno a la manutención.
- **ORBEL — Ingeniería:** la pata técnica especializada en logística y robótica.

- **Academia Industrial:** el área dedicada a la formación, el talento y el conocimiento.
- **OBG — Orbel:** el paraguas corporativo del grupo, que aglutina las distintas actividades.

Cada una de estas líneas no es un compartimento estanco, sino una pieza de un mismo engranaje pensado para acompañar al cliente industrial de extremo a extremo: desde el equipo que mueve la mercancía hasta la ingeniería que diseña la operación, pasando por la formación de las personas que la hacen posible.

El talento como prioridad: la Academia Industrial

Una de las grandes apuestas estratégicas de ORBELGRUPO ha sido la creación de su Academia Industrial, fruto de una pregunta tan simple como decisiva: ¿qué hacemos con el talento?

La respuesta ha cristalizado en una estructura sólida: a día de hoy, ORBELGRUPO cuenta con 5 academias en activo, orientadas a formar y retener a los profesionales que el sector necesita.

Dentro de este eje formativo, destaca el programa College, que se articula en torno a tres palancas fundamentales:

- Comunicación y marketing
- Industrial
- Economía

Tres áreas que dialogan entre sí y que reflejan la convicción de que la industria del futuro no se construye solo con máquinas, sino también con personas formadas, comunicadoras y con visión de negocio.

Un ecosistema 360°: qué hacen y cómo lo hacen

ORBELGRUPO opera bajo un modelo de ecosistema 360° en el que conviven distintas piezas, todas conectadas:

- Gestión de flotas
- Personal
- Ingeniería
- Academia y consultoría
- Fundación corporativa, creada el año pasado y que recoge y proyecta los valores de la familia Orbel

La conexión entre todas estas piezas se materializa a través de Tech City, el espacio físico y conceptual que vertebra el ecosistema y donde se interrelacionan las distintas líneas del grupo.

Dentro de este espacio, ORBELGRUPO ha creado iniciativas que van mucho más allá del negocio tradicional:

- Un Aula de la Industria 4.0, donde se trabajan las nuevas tecnologías aplicadas a la producción y la logística.
- El Club de los 500 y Te Socials, encuentros pensados para atraer talento, generar comunidad y conectar industria mediante charlas, networking y espacios de coworking.

Una manera distinta de entender la empresa: un lugar abierto, generador de conocimiento, comunidad y oportunidades, donde la industria se cruza con el talento, la formación y la innovación.

La Fundación Orbel: los valores de la familia hechos proyecto

Un capítulo especial en la ponencia fue el dedicado a la Fundación Orbel, creada el año pasado y que recoge los valores de la familia que ha construido el grupo durante cuatro décadas.

Una fundación que materializa el compromiso de ORBELGRUPO con el entorno, con las personas y con el futuro, dando forma institucional a aquello que ha estado en el ADN de la compañía desde sus inicios: trabajar con propósito, devolver a la sociedad parte de lo que esta aporta a la empresa y construir un legado más allá del negocio.

Qué diferencia a ORBELGRUPO

La ponencia de Jesús Ortiz dejó claro que la propuesta de ORBELGRUPO no es la de una empresa más del sector. Sus elementos diferenciales son evidentes:

- 40 años de trayectoria transformando la industria.
- Empresa familiar con visión internacional y presencia en 80 países.



- Un modelo de ecosistema 360° que integra flotas, ingeniería, formación, consultoría y fundación.
- Una apuesta decidida por el talento y la formación, con 5 academias activas y el programa College.
- Tech City como espacio físico y conceptual que conecta a la industria con el talento y la innovación.
- Una fundación corporativa que proyecta los valores familiares hacia la sociedad.

Una ponencia que reflejó perfectamente que el verdadero valor de una empresa industrial moderna ya no está solo en lo que fabrica o vende, sino en la capacidad de generar un ecosistema completo alrededor del cliente, del talento y de la comunidad. Y, sobre todo, dejó un mensaje en el aire que merece quedar grabado: ser empresario mola.

PREMIOS A LA TRAYECTORIA PROFESIONAL, CLAUSURA INSTITUCIONAL Y BROCHE DE ORO CON FERNANDO ROMAY

La VI Convención Anual de AECE alcanzó uno de sus momentos más emotivos con la entrega de los Premios a la Trayectoria Profesional, un reconocimiento que la asociación quiso dedicar a dos figuras imprescindibles del sector. A continuación, llegaron la clausura institucional a cargo del Ministerio de Industria y la conferencia inspiradora de Fernando Romay, que puso un broche de oro inolvidable a una jornada histórica.



Fernando Romay

PREMIOS A LA TRAYECTORIA PROFESIONAL: RECONOCIMIENTO A DOS REFERENTES DEL SECTOR

AECE quiso rendir homenaje, con dos premios muy especiales, a dos personas fundamentales en la historia y el desarrollo del sector de la manutención en España:

PREMIO A LA TRAYECTORIA — FÉLIX CABEZA

Una distinción merecidísima a una figura cuyo recorrido profesional ha dejado huella en el sector y que ha sabido combinar conocimiento, dedicación y compromiso a lo largo de su carrera.



PREMIO A LA TRAYECTORIA — CÉSAR ARQUÉ

Un segundo reconocimiento a otro profesional de referencia, cuyo trabajo y aportación al desarrollo del sector le han hecho ganarse el respeto y el cariño de toda la asociación.



Dos galardones que, una vez más, sirvieron para poner en valor lo que AECE viene reivindicando en cada convención: que detrás del crecimiento del sector hay personas concretas que, con su esfuerzo diario, han hecho posible lo que hoy somos.

César se dirigió a los asistentes muy emocionado diciendo “algunos empezamos hace más de 30 años solo con teléfono fijo y una libreta, sin móvil ni CRMs ni nada...”

CLAUSURA INSTITUCIONAL: JOSÉ ANTONIO DELGADO (MINISTERIO DE INDUSTRIA)

La clausura oficial de la asamblea corrió a cargo de José Antonio Delgado, en representación del Ministerio de Industria, quien dedicó unas palabras de reconocimiento al trabajo desarrollado por AECE.

Delgado destacó que le había llamado especialmente la atención que la asociación se fundara en 1999 y se refundara en 2018, y que actualmente cuente con más de 218 socios, un dato que —a su juicio— es el mejor reflejo de un trabajo bien hecho.

“Quien debería salir aquí es el Secretario de la Asociación y sus equipos. Conseguir lo que han conseguido no es fácil. Representar a tantos socios no es un favor que se le hace a nadie: es una responsabilidad enorme. Desde el Ministerio nos tomamos sus ideas muy en serio.”



El representante institucional subrayó que el trabajo bien hecho de la asociación facilita la colaboración con el Ministerio: *“Cuando una asociación trabaja como AECE, desde el Ministerio queremos ayudar en todo lo posible, porque entendemos que ayudándola a ella estamos ayudando a sus miembros.”*

Delgado quiso también poner en valor la fuerza representativa de la organización: *“Es muy importante que venga una asociación que representa a tantas empresas. Entendemos que el debate ha tenido lugar internamente, y que cuando una propuesta llega al Ministerio lo hace con el consenso de sus socios. Si además viene reforzada como una asociación de referencia, siempre vamos a ayudar.”*

Cerró su intervención agradeciendo la invitación y la acogida, y reiterando el compromiso del Ministerio con la asociación y con el sector.

BROCHE FINAL: FERNANDO ROMAY — “EL VALOR DE LA DIFERENCIA”

La VI Convención Anual de AECE no podía cerrarse mejor: con la intervención del exjugador internacional de baloncesto Fernando Romay, que ofreció una conferencia titulada *“El valor de la diferencia”*, en la que combinó humor, vivencias personales y reflexiones aplicables al mundo de la empresa.

Romay arrancó explicando el porqué del título de su charla: *“El valor de la diferencia es porque yo soy distinto. Pero todos tenemos algo que nos distingue del resto. Aprovechémoslo.”*

Gallego, gracioso y con una capacidad innata para conectar con el público, recordó cómo su diferencia —en su caso, una altura excepcional— acabó siendo la clave de su excelencia: *“La diferencia te hará excelente.”*

“Te vas a quedar con nosotros porque creo en ti”

Romay relató una de las anécdotas más conmovedoras de su trayectoria: las palabras que le dijo su entrenador en Madrid cuando era apenas un adolescente: *“Te vas a quedar con nosotros porque creo en ti.”*



“Esa frase me cambió la vida”, recordó. *“Y eso debería ser el leitmotiv de cualquier empresa: hacer sentir a las personas que confías en ellas. Porque cuando alguien siente que crees en él, da lo mejor de sí mismo.”*

Una idea perfectamente aplicable al ámbito empresarial: del mismo modo que sucede en un colectivo deportivo, los equipos profesionales funcionan cuando las personas se sienten valoradas y creídas.

Romay recordó que con 14 años hizo la prueba que le abrió las puertas del baloncesto profesional, y que con solo 19 años ya estaba en la Selección Senior. Todo, gracias a que alguien creyó en él.

La fuerza del equipo y el valor de las diferencias

Una de las ideas centrales de su intervención fue la idea de equipo: *“Un equipo es un conjunto de diferencias a las que les une tener un objetivo común. Si queremos ser parte de un equipo, tenemos que valorar esas diferencias, no esconderlas ni igualarlas.”*

Una reflexión potente para el mundo empresarial: la diversidad de perfiles, de talentos y de personalidades dentro de una empresa no es un obstáculo, sino su mayor activo, siempre que exista una meta compartida que aglutine los esfuerzos.

Interés y motivación, los grandes motores

Romay cerró su intervención con una idea sencilla pero rotunda: *“Lo más importante es tener interés y motivación. Sin eso, ni el mejor talento ni el mejor equipo funcionan.”*

Habló de la importancia de superar los miedos y enfrentarse a ellos. Una conferencia inspiradora, divertida y profundamente humana, que dejó a los asistentes con una mezcla de sonrisas, aplausos y reflexiones que llevarse a casa.

Cierre de una jornada histórica

Con los premios a la trayectoria profesional, la clausura institucional del Ministerio de Industria y la conferencia de Fernando Romay, la VI Convención Anual de AECE echó el cierre a una jornada que pasará a la historia de la asociación.

Un día en el que se ha hablado de datos de mercado, retos regulatorios, innovación, sostenibilidad, talento, inteligencia artificial y servicios complementarios, pero también —y sobre todo— de personas: las que llevan años empujando este sector, las que vienen detrás y las que, con su trabajo silencioso y constante, hacen posible que la manutención en España siga creciendo, profesionalizándose y mirando al futuro con confianza.

Una jornada de récord, una asociación más fuerte que nunca y un sector que, con AECE como referencia, sigue demostrando que la unión hace la fuerza.

¡Amunt AECE!



Mesa Redonda

“La importancia de los servicios complementarios para la rentabilidad de las empresas del sector”



Tras la pausa y el descanso para un café a media mañana, tuvo lugar la Mesa Redonda de la Convención, con título: “La importancia de los servicios complementarios para la rentabilidad de las empresas del sector”, con cinco participantes: Marcos Blasco, de Europea; Óscar

Castellanos, de SOOS Maquinaria; Sofía Gabarró, de Servei; Ángel G. García-Muñoz, de ÁTICA y Jaime Gener, de LINDE. Actuó como Moderador Juan Pablo Viniegra, Secretario General de AECE.

Loxam se hace con el control de Mills por 646 millones de euros

Loxam ha anunciado un acuerdo para hacerse con el control de Mills, la mayor compañía brasileña de alquiler de maquinaria y equipos, en una operación valorada en aproximadamente 646 millones de euros.

Loxam pagará 2,72 euros por acción por el 50,3% del capital de Mills, actualmente en manos de la familia fundadora Nacht, Southern Cross Group y la familia Oxenford.

La operación supone una prima del 22% sobre el precio de cotización y sitúa el valor de Mills en torno a 3.800 millones de reales, su mayor valoración bursátil desde 2014.

Con esta adquisición, Loxam queda obligada a lanzar una OPA a los accionistas minoritarios en las mismas condiciones, quedando la operación pendiente de la aprobación del CADE, la autoridad brasileña de competencia.

¿POR QUÉ ES UNA OPERACIÓN CLAVE?

Porque une dos negocios altamente complementarios:

- Mills, líder en plataformas elevadoras en América Latina, con maquinaria pesada, intralogística, apuntalamiento y encofrado.
- Loxam, el mayor alquilador de equipos de Europa y quinto del mundo, con presencia en Brasil en equipos compactos, torres de iluminación y generación temporal.

El CEO de Mills, Sergio Kariya, ha destacado que la familia fundadora buscaba un socio que garantizara la continuidad del negocio y com-

partiera sus valores, especialmente en materia de personas y medio ambiente.

Mills, fundada en 1952 por el inmigrante rumano José Nacht, registró en el primer trimestre unos ingresos brutos de aproximadamente 85 millones de euros, un crecimiento del 10,7%, y casi triplicó su beneficio neto hasta los 33,5 millones de euros.

Una operación que refuerza el peso de Loxam en Latinoamérica y marca un nuevo movimiento estratégico en el mercado global del alquiler.



ASISTENTES

VI Convención **AECE**



Orbelgrupo **TAB** batteries

dL Financial solutions partner REVENANT Industrial & Ports Machinery EXIDE TECHNOLOGIES | THE POWER OF NEW

MIBAT Ibérica BHIOR Smart Cleaning **SUNLIGHT** POWER IS KNOWLEDGE

CEBRIÁ FORK-LIFT ATTACHMENTS HELI ELEVANDO EL FUTURO **TVH**

MHS IBÉRICA BOLZONI GROUP Eternity THINK GREEN... THINK ETERNITY PRAMAC

SIS Slind Parts BADER-VOGEL TRELLEBORG KAUP ATIB MATERIAL HANDLING

cascade Sev85 Your Lithium Partner NCPower Your Lithium Partner LOGISTICS & AUTOMATION

IMPLASER ALKORA GROUP GENKINGER acL AUSA

ULMA logical

















Genie celebró su 60 aniversario en APEX 2026 con una gama enfocada en electrificación y altas prestaciones

Genie aprovechó su presencia en APEX 2026 para exhibir una selección de plataformas orientadas a combinar electrificación, productividad y rendimiento en aplicaciones industriales, de construcción y alquiler.

La participación de la compañía en la feria estuvo además marcada por la celebración de su 60 aniversario. Genie aprovechó el evento para conmemorar sus seis décadas de trayectoria dentro del sector de la elevación, reforzando su vínculo con clientes, distribuidores y empresas de alquiler de toda Europa. Como parte de esta celebración, los visitantes del stand pudieron personalizar y grabar su nombre en una gorra conmemorativa de la marca, creando una experiencia más cercana y participativa durante la feria.

Entre los modelos destacados estuvo la Genie S-85 XC TM E, un brazo telescópico diseñado para trabajos que requieren gran alcance y elevada capacidad de carga. El modelo ofreció una altura máxima de trabajo cercana a los 28 metros y destacó por su configuración XC (Xtra Capacity), orientada a aplicaciones que demandan mayor capacidad de plataforma y productividad en altura.

La compañía también mostró la Genie Z-45 FE, una plataforma articulada híbrida y eléctrica concebida para combinar funcionamiento libre de emisiones con autonomía para aplicaciones tanto interiores como exteriores. El modelo alcanzó una altura de trabajo de aproximadamente 15,90 metros y destacó por su capacidad para trabajar alrededor de obstáculos con elevada maniobrabilidad.



Dentro del segmento de plataformas de tijera eléctricas, Genie exhibió la GS-4046, un modelo diseñado para aplicaciones industriales y de mantenimiento que requieran una amplia superficie de trabajo y elevada estabilidad. La máquina ofreció una altura máxima de trabajo de 13,70 metros y una capacidad de carga de hasta 350 kg.

La exposición se completó con la GS-1332m, una plataforma de tijera compacta orientada a trabajos en interiores y espacios reducidos. El modelo ofreció una altura de trabajo de 5,90 metros y destacó por sus dimensiones compactas, bajo peso operativo y facilidad de transporte.



Altitop en APEX 2026: la gama japonesa Aichi llega a Europa

Altitop, importador y distribuidor de las plataformas japonesas Aichi Corporation en Europa, ha presentado en Apex 2026 una amplia selección de sus plataformas sobre orugas fabricadas en Japón.

Aichi Corporation es el fabricante número uno de plataformas elevadoras en Japón desde su fundación en 1962, y su llegada masiva a Europa es relativamente reciente. Con una nueva estructura de distribución consolidada a partir de 2025 —que incluye socios en Alemania, Austria, Suiza, Bélgica y Luxemburgo, entre otros— la marca está acelerando su implantación en los mercados de alquiler y venta del continente.

La gama sobre orugas que Altitop presentó en Maastricht refleja la amplitud del catálogo Aichi. En el segmento de los telescópicos articulados, el modelo SR18A es uno de los más consolidados: 20 metros de altura de trabajo, 16,7 metros de alcance lateral, rotación continua de 360°, rotación de plataforma de 180° y capacidad de 227 kg. Una plataforma sobre orugas de perfil medio muy demandada en obra civil, instalaciones industriales y mantenimiento de infraestructuras en terrenos irregulares.

El salto de gama lo protagoniza el SR21CJM, el modelo más reciente de Aichi en llegar a Europa: 22,7 metros de altura de trabajo, 16,7 metros de alcance lateral y montaje sobre chasis de orugas. Es uno de los telescópicos articulados sobre orugas de mayor prestación disponibles en el mercado europeo, especialmente indicado para trabajos en altura en terrenos difíciles, laderas o entornos donde una plataforma con ruedas no puede acceder con seguridad.



Kingda presenta sus nuevas plataformas de elevación en APEX 2026

Entre las principales novedades presentadas por la compañía destacaron las plataformas de tijera autopropulsadas SS08EN y SS04E, junto con la plataforma articulada ABI4EN, modelos desarrollados para responder a las necesidades de los sectores de construcción, mantenimiento industrial, logística y gestión de instalaciones.

SS08EN: MAYOR ALCANCE PARA TRABAJOS EN INTERIORES Y EXTERIORES

La plataforma de tijera autopropulsada KINGDA SS08EN fue una de las protagonistas del stand. Diseñada para ofrecer una combinación de estabilidad, maniobrabilidad y capacidad de trabajo, esta máquina está orientada a operaciones que requieren un mayor alcance vertical sin comprometer la facilidad de uso. Su sistema de propulsión eléctrica contribuye a reducir emisiones y niveles de ruido, una característica cada vez más demandada en proyectos urbanos y trabajos en espacios cerrados.

SS04E: COMPACTA Y EFICIENTE

Otra de las novedades expuestas fue la KINGDA SS04E, una plataforma de tijera eléctrica compacta especialmente diseñada para aplicaciones en interiores. Gracias a sus reducidas dimensiones, permite acceder a zonas de difícil acceso como almacenes, centros comerciales, instalaciones industriales y edi-

ficios de oficinas. La SS04E destaca por su facilidad de transporte, bajo mantenimiento y operación intuitiva, convirtiéndose en una solución ideal para empresas de alquiler y contratistas que buscan equipos versátiles para trabajos de corta y media duración.

ABI4EN: FLEXIBILIDAD CON BRAZO ARTICULADO

La tercera innovación presentada por KINGDA fue la plataforma articulada ABI4EN, desarro-

llada para trabajos que requieren superar obstáculos y acceder a puntos de difícil alcance. Su diseño compacto y su brazo articulado permiten una gran flexibilidad operativa, facilitando tareas de instalación, mantenimiento y reparación en espacios complejos. Además, su motorización eléctrica responde a la creciente demanda de equipos sostenibles y adecuados para entornos sensibles al ruido.



Dingli presentó en APEX 2026 una nueva generación de tijeras todoterreno compactas

Dingli aprovechó su presencia en APEX 2026 para presentar una nueva generación de plataformas de tijera todoterreno compactas y ligeras, desarrolladas para cubrir un segmento con escasa oferta en el mercado: equipos con auténticas capacidades off-road por debajo de los 10 metros de altura de trabajo.

Según explicó la compañía, esta nueva gama fue diseñada para ampliar y reforzar su catálogo de plataformas todoterreno, combinando un diseño ligero con sistemas orientados a aumentar la autonomía y mantener un elevado rendimiento en aplicaciones exteriores complejas.

Dingli destacó que estos nuevos modelos han sido concebidos para ofrecer una mayor flexibilidad en trabajos en altura, especialmente en terrenos irregulares y entornos donde la maniobrabilidad y el bajo peso son factores clave para las empresas de alquiler y usuarios profesionales.

Junto a estas novedades, el stand de Dingli también acogió una amplia selección de



equipos de su gama actual, incluyendo las plataformas de tijera de la serie AC+, grandes tijeras RT y su gama de brazos compactos.

Entre los modelos expuestos pudimos ver las plataformas de tijera eléctricas S1208AC y S1612AC, así como la plataforma articulada BA12RT, la eléctrica BA17NE, la tijera compacta JCPT0607DCH-XD, la plataforma vertical AMWP13 y la tijera de gran altura JCPT-2223DC.



Imer Access presenta sus novedades en plataformas sobre orugas y tijeras eléctricas en APEX

Entre las principales novedades destacó la nueva IM R 23 DA PRO, una plataforma sobre orugas de nueva generación equipada con doble articulación, diseñada para garantizar una elevada maniobrabilidad en espacios complejos y zonas de difícil acceso. El modelo alcanza los 23 metros de altura de trabajo y ofrece hasta 12 metros de alcance horizontal.

Dentro de la gama sobre orugas, la marca también exhibió la IM R 15 DA PRO, una plataforma compacta con 15 metros de altura de trabajo, 7 metros de alcance horizontal y una capacidad máxima de 230 kg, así como la IM R 20 DA, orientada a aplicaciones más exigentes con 20 metros de altura de trabajo, 10 metros de alcance horizontal y 230 kg de capacidad de carga.

Otra de las protagonistas fue la IM R 30 DT, una plataforma sobre orugas equipada con doble brazo telescópico y desarrollada para aplicaciones de alto rendimiento. El modelo alcanza los 30 metros de altura de trabajo y una capacidad máxima de hasta 300 kg, ofreciendo además un alcance horizontal de hasta 14,8 metros.

En el segmento de plataformas de tijera eléctrica, IMER Access presentó la IM 5080, un modelo compacto especialmente pen-



sado para trabajos en interiores y tareas de mantenimiento. La máquina ofrece una altura máxima de trabajo de 6,90 metros y destaca por su facilidad de uso en almacenes, centros comerciales y entornos industriales.

La exposición se completó con la IM 14122 AC, una plataforma de tijera eléctrica con ca-



pacidad máxima de 250 kg y una altura de trabajo de hasta 15,90 metros en interior y 9,80 metros en exterior, manteniendo elevados niveles de estabilidad y rendimiento operativo.



Hyrax en APEX 2026: dos telescópicas sobre orugas para todos los terrenos

HYRAX Industries, el fabricante neerlandés especializado en plataformas telescópicas sobre orugas, estuvo en APEX 2026 con dos modelos que representan los dos extremos de su gama actual: una propuesta 100% eléctrica para entornos sensibles y una versión diésel para los trabajos más exigentes en terreno irregular.

La ATE 27.12 es la apuesta eléctrica de HYRAX. Con 12,6 metros de altura de trabajo, 8,5 metros de alcance lateral y 2.750 kg de peso, destaca por ser una de las telescópicas sobre orugas más compactas y manejables del mercado. Su sistema de baterías de litio —con opción de ampliar capacidad en 10 kWh adicionales— permite dos jornadas completas de trabajo sin recarga, lo que la convierte en una herramienta muy atractiva para empresas de alquiler que trabajan en zonas urbanas, interiores o recintos con restricciones de emisiones. No requiere estabilizadores convencionales, sino almohadillas extensibles

que minimizan el impacto en el suelo, y su velocidad de desplazamiento en altura es de 1,5 km/h para mayor seguridad operativa.

La ATD 50.16 amplía las posibilidades al segmento diésel sobre orugas, con 16,1 metros de altura de trabajo y el motor Kubota de tres cilindros característico de la gama ATD. Sus orugas de goma y el sistema de nivelación automática bi-level, que corrige inclinaciones de hasta 15°, la hacen especialmente apta para obras en terrenos difíciles, laderas, jardines y entornos donde una plataforma con ruedas no podría operar con seguridad.



XCMG presentó nuevas soluciones de elevación en APEX 2026

XCMG aprovechó su presencia en APEX 2026 para mostrar una selección de equipos orientados al mercado europeo de la elevación, combinando plataformas eléctricas compactas, brazos articulados y manipuladores telescópicos.

Entre las principales novedades expuestas destacó el nuevo manipulador telescópico XT2506E, un modelo diseñado para aplicaciones de manipulación de materiales y trabajos industriales. La compañía también mostró los manipuladores telescópicos XT4018KH y XT3207KH, desarrollados para aplicaciones de construcción y manutención que requieren capacidad de carga y versatilidad en terrenos complicados.

El stand incluyó además varias plataformas de tijera eléctricas de la gama XCMG, entre ellas la XG0607DC, diseñada para trabajos interiores y aplicaciones de mantenimiento gracias a sus dimensiones compactas y funcionamiento libre de emisiones.

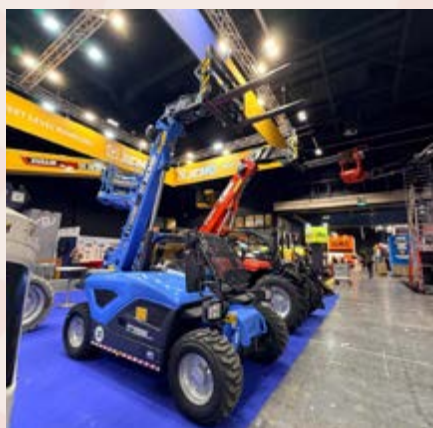
En el área de plataformas articuladas, XCMG presentó el modelo eléctrico XGR12J, orientado a trabajos que requieren maniobrabi-

lidad y acceso en espacios complejos, así como la articulada XGA48K, desarrollada para aplicaciones de gran altura y trabajos industriales en exteriores.

La exposición se completó con los brazos telescópicos XGS16K y XGS40ACK, modelos diseñados para ofrecer un amplio alcance de trabajo y elevados niveles de productividad

tanto en aplicaciones industriales como en construcción y alquiler.

Con esta presencia en APEX 2026, XCMG reforzó su estrategia de expansión en el mercado europeo de plataformas aéreas y equipos de elevación, mostrando una gama cada vez más orientada a la electrificación, la eficiencia operativa y la versatilidad.



JCB ha presentado sus novedades de acceso y manipulación en APEX 2026

Entre las principales novedades expuestas en la feria, la compañía ha presentado la nueva plataforma articulada eléctrica A45EH, un modelo con una altura máxima de trabajo de aproximadamente 16 metros y una capacidad de plataforma de 300 kg, desarrollado para ofrecer un funcionamiento eficiente y bajas emisiones en trabajos en altura.

JCB también ha mostrado la plataforma de tijera eléctrica S1932E, orientada a aplicaciones interiores y trabajos en espacios reducidos. El modelo ofrece una altura máxima de trabajo cercana a los 7,8 metros y una capacidad de carga de 250 kg.

La gama expuesta se ha completado con el manipulador telescópico 540-140, diseñado para aplicaciones de construcción y manutención. El equipo dispone de una altura máxima de elevación de 13,8 metros y una capacidad máxima de carga de 4.000 kg.



Niftylift presentó sus plataformas articuladas sobre ruedas en APEX 2026

Niftylift participó en APEX 2026 mostrando varias de sus plataformas articuladas sobre ruedas destinadas a trabajos en altura tanto en exteriores como en interiores.

Entre los modelos destacados figuró la HR21 4x4, una plataforma articulada todoterreno desarrollada para aplicaciones exigentes en exteriores. El modelo ofrece una altura máxima de trabajo de 20,8 metros y una capacidad de plataforma de 225 kg, incorporando tracción a las cuatro ruedas para mejorar el rendimiento en terrenos complicados.

La compañía también presentó la HR17N, una plataforma articulada compacta orientada a trabajos en espacios reducidos. El equipo dispone de una altura máxima de trabajo de 17 metros y una capacidad de plataforma de 225 kg.

La oferta expuesta se completó con la HR12 Hybrid, un modelo híbrido diseñado para



combinar funcionamiento eficiente y bajas emisiones. La plataforma ofrece una altura máxima de trabajo de 12,1 metros y una capacidad de carga de 200 kg.



Genius presentó sus elevadores de baja altura en APEX

Genius estuvo presente en APEX mostrando su gama de elevadores de baja altura, equipos compactos pensados para trabajos en interiores y espacios reducidos.

Durante la feria, la compañía presentó soluciones enfocadas en la facilidad de manejo, el transporte y la seguridad.

La participación en APEX permitió a Genius seguir reforzando su presencia en el mercado europeo en uno de los encuentros más importantes del sector.



Platform Basket y Elma Srl presentan innovación integrada en APEX 2026

APEX 2026 se consolida una vez más como el punto de encuentro de referencia para empresas de alquiler y distribuidores de toda Europa. En este importante escaparate internacional, Platform Basket exhibió toda su gama de productos junto con una gran novedad para esta edición: Elma Srl contó por primera vez con un espacio expositivo propio dentro del grupo.

La presencia de Elma como marca independiente en APEX marca un paso significativo en la estrategia de crecimiento y especialización del grupo. Los visitantes pudieron descubrir una oferta completa de soluciones para el acceso en altura y la manipulación de materiales, diseñada para responder a las necesidades de los profesionales más exigentes del sector.

GAMA COMPLETA SPIDER

La reconocida línea de plataformas sobre orugas Spider estuvo representada en toda su amplitud, con modelos que van desde los 15,70 metros hasta los 54 metros de altura de trabajo, demostrando la versatilidad y capacidad de la marca para adaptarse a diferentes aplicaciones.

PLATAFORMAS VERTICALES HERON

En exposición también estuvieron presentes las plataformas verticales Heron, entre ellas una versión totalmente eléctrica, reflejando la creciente apuesta del grupo por soluciones sostenibles y de bajas emisiones.

MINI GRÚAS Y TRANSPORTADORES SOBRE ORUGAS ELMA

Los visitantes pudieron conocer de cerca la gama de equipos de manipulación de materiales de Elma, incluyendo los modelos:

- CR15
- CR30
- MCR30 Plus
- MCX90

Estas máquinas destacan por su capacidad para operar en espacios reducidos y entornos de trabajo complejos, ofreciendo eficiencia y precisión en las tareas de elevación y transporte.

SOLUCIONES INTEGRADAS PARA EL FUTURO

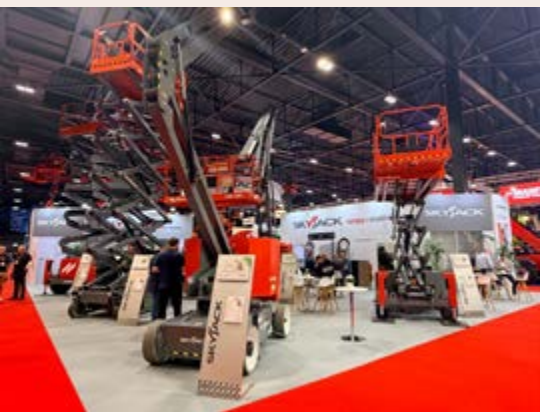
La propuesta conjunta de Platform Basket y Elma pone de manifiesto una visión cada vez más integrada del trabajo en altura y la manipulación de cargas. La combinación de plataformas aéreas, mini grúas y transportadores permite ofrecer soluciones versátiles capaces de cubrir múltiples necesidades operativas con un único enfoque tecnológico.

Además, la creciente incorporación de sistemas eléctricos en las distintas gamas de productos evidencia el compromiso del grupo con la innovación, la sostenibilidad y la transición hacia equipos más eficientes y respetuosos con el medio ambiente.



Skyjack presenta sus últimas innovaciones en APEX 2026

Skyjack aprovechó APEX 2026 para presentar una amplia gama de plataformas.



PLATAFORMA ARTICULADA SJ45 ARJN

La nueva SJ45 ARJN es una plataforma articulada eléctrica de cero emisiones y bajo nivel de ruido. Destaca por su brazo articulado con jib rotativo, que permite un posicionamiento más preciso de la cesta en espacios reducidos. Está diseñada para trabajos tanto en interiores como en exteriores.

TIJERA ELÉCTRICA SJ6940 RTE

La SJ6940 RTE fue una de las principales novedades de la feria. Se trata de una plataforma de tijera eléctrica para terrenos difíciles, con una altura de plataforma de 12,19 metros y una capacidad de carga de 363 kg. Skyjack la presenta como una de las más altas de su categoría, combinando rendimiento todoterreno con funcionamiento libre de emisiones.

BRAZO ARTICULADO HÍBRIDO SJ60 AJHE+

La SJ60 AJHE+ incorpora tecnología híbrida y eléctrica para ofrecer un alto rendimiento en terrenos complicados y zonas con restricciones de emisiones. Mantiene las prestaciones de los modelos diésel tradicionales, pero con una mayor eficiencia energética y flexibilidad operativa.

TIJERA ELÉCTRICA SJ5545 E

La SJ5545 E es la plataforma de tijera eléctrica de mayor altura dentro de la gama de tijeras para superficies niveladas de Skyjack. Ofrece una altura de plataforma de 13,72 metros y una capacidad de carga de 350 kg, destacando por su estabilidad, maniobrabilidad y funcionamiento silencioso.

TIJERA TODOTERRENO SJ9664 RT

La SJ9664 RT forma parte de la reconocida gama de plataformas todoterreno de Skyjack. Está diseñada para aplicaciones exigentes en construcción e industria, ofreciendo gran capacidad de trabajo en superficies irregulares.

TIJERA MICRO SJ3219 MICRO

La SJ3219 Micro es una plataforma compacta ideal para trabajos en espacios reducidos. Su diseño facilita el acceso a zonas estrechas, manteniendo la fiabilidad característica de la marca.

ELEVADOR DE MÁSTIL SJ29E

El SJ29E pertenece a la gama de elevadores



verticales eléctricos de Skyjack. Está diseñado para tareas de mantenimiento e instalaciones en interiores, donde la maniobrabilidad y el tamaño compacto son factores clave.

TIJERA ELÉCTRICA SJ3219E

La SJ3219E es una de las plataformas más populares de Skyjack para trabajos en interiores. Ofrece una altura de trabajo de aproximadamente 7,5 metros, funcionamiento eléctrico y la posibilidad de desplazarse a plena altura, aumentando la productividad del operador.

TIJERA ELÉCTRICA SJ3232E

La nueva SJ3232E fue presentada como una solución compacta y eficiente para trabajos que requieren mayor altura. Con una altura de plataforma cercana a los 9,6 metros, combina dimensiones reducidas, bajo peso y capacidad para trabajar tanto en interiores como en exteriores.

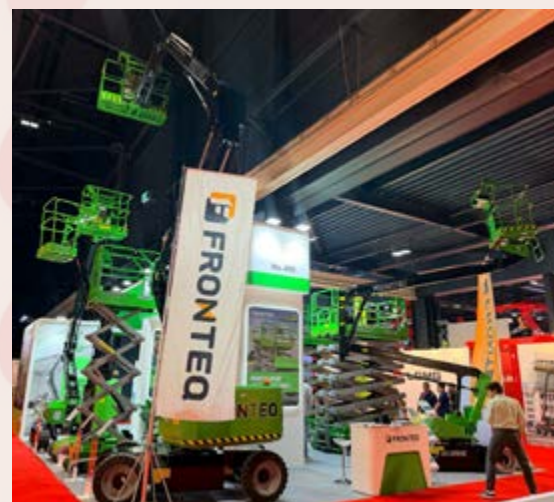
Fronteq ha mostrado su gama de acceso en APEX 2026

Fronteq ha aprovechado su presencia en APEX 2026 para mostrar su gama de plataformas articuladas, plataformas de tijera y elevadores de mástil destinados al sector del acceso en altura.

Entre las novedades destacadas, la compañía ha presentado el nuevo brazo articulado FBZ6TL, desarrollado para ofrecer una conducción suave en terrenos irregulares y una elevada estabilidad gracias a sus estabilizadores.

El equipo puede desplazarse en pendientes de hasta 12° y dispone de rotación continua de 360°, aumentando su versatilidad en trabajos complejos y aplicaciones exteriores.

Con esta presencia en APEX 2026, Fronteq ha reforzado su apuesta por soluciones compactas y versátiles para trabajos en altura y mantenimiento industrial.



Teupen presenta en APEX 2026 su nueva plataforma TE720 de 72 metros

Teupen ha aprovechado su presencia en APEX 2026 para dar a conocer varias novedades destinadas al sector de las plataformas aéreas. Entre ellas destaca la nueva plataforma sobre camión TE720, un modelo de 72 metros de altura de trabajo desarrollado para aplicaciones que requieren un gran alcance y elevadas prestaciones.

La compañía alemana también ha exhibido la nueva LEO 24, una plataforma sobre orugas de 24 metros concebida para trabajar en espacios reducidos y accesos complicados. Junto a ella, la LEO27GTplus ha llamado la atención por su combinación de compactibilidad, capacidad de trabajo y facilidad de transporte.



Maeda en APEX 2026: cuatro minigrúas para todos los entornos

Maeda presentó en Maastricht cuatro modelos.

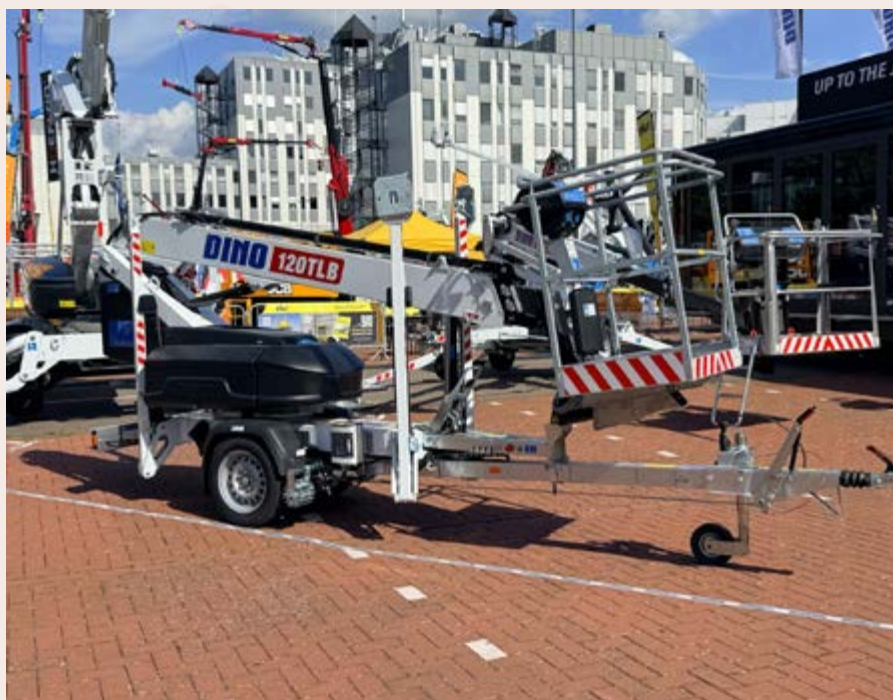
La CC985 fue la más imponente: 4,9 t de capacidad, pluma de hasta 20,3 m con jib, 2.000 kg de Pick & Carry, motor Isuzu Stage V y 9.510 kg de peso. La máquina del stand para obra industrial y energías renovables donde las arañas convencionales no llegan. La MC405C cubrió el segmento medio con 3.830 kg de capacidad, pluma pentagonal automática de cinco secciones y opción de motor eléctrico de 7,5 kW para interiores. La MC305C, con 2.980 kg, 12,52 m de altura y solo 1,28 m de anchura, es la araña compacta para acceso por puertas estándar, una de las más demandadas en alquiler para interiores industriales y restauración. Y la MK3053C cerró el stand con la propuesta más tecnológica: sistema híbrido diésel-eléctrico con batería de litio-titanato de 7,4 kWh, 2.980 kg de capacidad y 16,95 m de altura, capaz de trabajar en modo 100% eléctrico sin renunciar a prestaciones.



Dinolift en APEX 2026: tres máquinas, tres segmentos, una apuesta eléctrica

Dinolift presentó en Apex una selección representativa de su gama con tres modelos que cubren desde los trabajos más compactos hasta las grandes alturas en entornos de cero emisiones.

La DINO 120TLB, telescópica sobre remolque de 12 m y solo 1.263 kg, destacó por su estrechez de traslado y facilidad de acceso en espacios reducidos. La DINO 160XTB II, articulada y telescópica sobre remolque de 16 m y 9,1 m de alcance, representa el caballo de batalla del alquiler: robusta, versátil y 100% eléctrica mediante baterías de 235 Ah. Y como protagonista del stand, la DINO 280RXTE Long Range, autopropulsada 4x4 totalmente eléctrica con 28 m de altura y 16 m de alcance lateral, disponible con batería AGM o litio y con tracción, dirección en cuatro ruedas y dirección cangrejo.

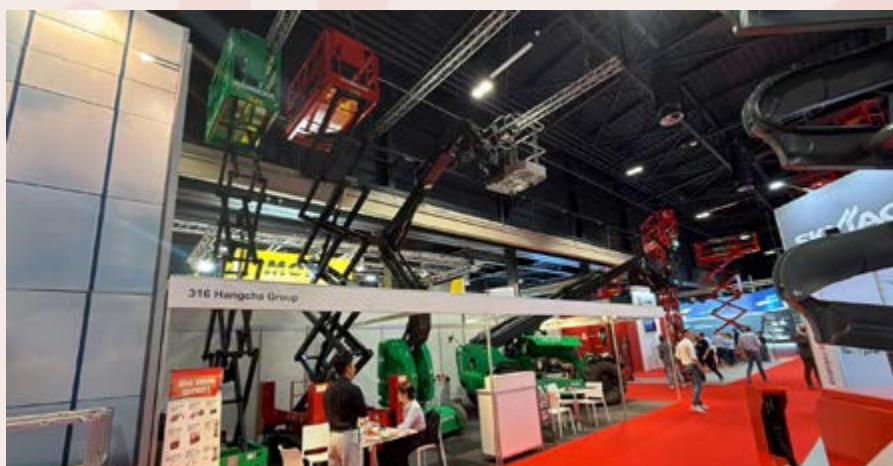


Hangcha ha presentado el manipulador 35-100 y nuevas plataformas en APEX 2026

Hangcha ha participado en APEX 2026 mostrando varias soluciones para trabajos de acceso y manipulación. Entre los equipos destacados ha figurado el manipulador telescópico 35-100, con una capacidad máxima de carga de 3.500 kg y una altura de elevación de 9,8 metros.

La compañía también ha presentado la plataforma articulada GTHZ120, con una altura máxima de trabajo cercana a los 14 metros y una capacidad de plataforma de aproximadamente 230 kg.

La oferta se ha completado con las plataformas de tijera eléctricas HS1416TP y 78XEN. La HS1416TP ofrece una altura de trabajo de alrededor de 15,7 metros y una capacidad de hasta 320 kg, mientras que la 78XEN alcanza aproximadamente 7,8 metros de altura de trabajo con una capacidad cercana a los 230 kg.



Noblelift mostró plataformas compactas y equipos de manutención en APEX 2026

La compañía llevó a la feria una gama de plataformas eléctricas compactas, entre ellas modelos con alturas máximas de trabajo de 16, 8, 7 y 6 metros, orientados principalmente a trabajos interiores, mantenimiento y operaciones en espacios reducidos.

Además de las plataformas, Noblelift también mostró un elevador de materiales diseñado para operaciones de manutención y elevación de cargas, así como diferentes modelos de transpaletas destinados a aplicaciones logísticas y de almacén.



Sunward mostró en APEX 2026 su apuesta por la compactación y la electrificación

Entre los modelos expuestos destacó el manipulador telescópico SWTH 3507, una máquina diseñada para aplicaciones de construcción, industria y alquiler. El modelo ofreció una capacidad máxima de elevación de 3.500 kg y una altura máxima de trabajo de 7 metros, combinando compactación y versatilidad para trabajos de manipulación de cargas en espacios reducidos.

Dentro de la gama de plataformas de tijera eléctricas, Sunward mostró la mini tijera SWSL0607DC-S, un modelo compacto orientado a trabajos de mantenimiento e instalaciones en interiores. La máquina destacó por sus reducidas dimensiones, facilidad de maniobra y funcionamiento libre de emisiones.

La exposición se completó con la plataforma articulada eléctrica SWA22JE-P, diseñada para trabajos que requieren mayor alcance y maniobrabilidad alrededor de obstáculos.

El modelo ofreció una altura de trabajo de aproximadamente 22 metros, reforzando la apuesta de la compañía por equipos eléctricos de altas prestaciones.



Hynee presentó en APEX 2026 su gama de mástiles verticales

Hynee aprovechó su presencia en APEX 2026 para mostrar su gama de mástiles verticales, una línea de equipos diseñada para trabajos de mantenimiento, instalaciones y aplicaciones industriales en interiores.

La compañía centró su exposición en soluciones compactas y eléctricas orientadas a maximizar la maniobrabilidad en espacios reducidos, ofreciendo máquinas especialmente adaptadas a almacenes, centros logísticos, centros comerciales y entornos industriales.

Los mástiles verticales expuestos destacaron por sus dimensiones compactas, facilidad de transporte y funcionamiento libre de emisiones, características cada vez más demandadas por el mercado europeo del alquiler y el acceso en altura.



PEM 2026 **PREMIOS**
MADRID **ELEVACION**
24 Septiembre de 2026 **MOVICARGA**

MOVICARGA 



24/09/2026



IPAF Elevação

IPAF Elevação 2026 cuelga el “completo” en Brasil: la cita de referencia del sector confirma su liderazgo en el mercado brasileño

El sector de la elevación en Brasil ha vuelto a darse cita en una nueva edición de IPAF ELEVACÃO, el congreso de referencia organizado por IPAF (International Powered Access Federation) en Brasil, que ha vuelto a registrar un completo absoluto, colgando el cartel de “aforo completo” y confirmándose como el encuentro imprescindible para fabricantes, alquiladores, operadores y profesionales del trabajo en altura en el país sudamericano.



Una vez más, la jornada ha demostrado que IPAF se ha consolidado como la referencia indiscutible del sector en Brasil, gracias al trabajo extraordinario que viene desarrollando el equipo liderado por Antonio Barbosa, y que ahora se refuerza con la incorporación de Renato Pereira como Gerente de IPAF Brasil & Cono Sur. Una dupla que está impulsando con energía la actividad de la federación en uno de los mercados con mayor proyección de Latinoamérica.



El respaldo internacional al evento también fue máximo: el director general de IPAF, Peter Douglas, se desplazó hasta Brasil para apoyar de primera mano al mercado brasileño y a las empresas de alquiler, reforzando así el compromiso global de la federación con la región.

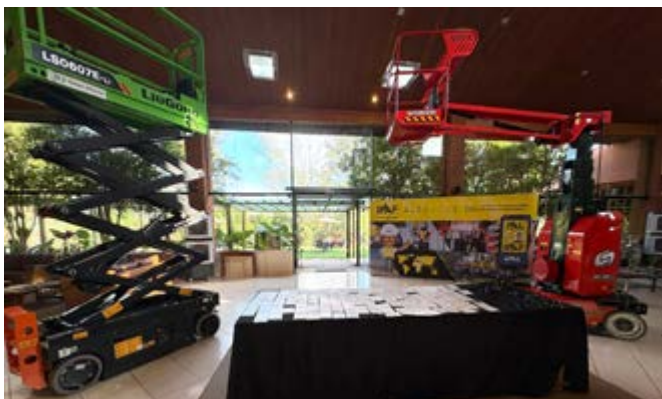
IPAF ELEVACÃO 2026 ha vuelto a ser un éxito de asistencia, contenido y participación, y ha confirmado el papel de la federación como agente clave del sector del acceso motorizado en Brasil.



Peter Douglas, CEO de IPAF

El trabajo extraordinario del equipo liderado por Antonio Barbosa, reforzado ahora por Renato Pereira, junto con el apoyo directo del CEO de IPAF, Peter Douglas, está dejando una huella muy visible: más socios, más formación, más seguridad y un sector cada vez más profesional y cohesionado.

Una jornada que pone de manifiesto que Brasil se ha convertido en uno de los mercados estratégicos para IPAF a nivel internacional y que la federación, con su trabajo cercano, riguroso y orientado a las empresas, seguirá siendo la referencia indiscutible del trabajo en altura en el país.



UN PROGRAMA INTENSO Y COMPLETO

La jornada arrancó con el clásico welcome coffee, registros y visita a la exposición, en la que estuvieron presentes los principales fabricantes y proveedores del sector, antes de dar paso a la apertura oficial y los anuncios generales del encuentro.

APERTURA Y ACTUALIZACIÓN GLOBAL DE IPAF

El acto inaugural, “Bem-vindos ao Elevação 2026 — Atualização Geral IPAF”, corrió a cargo del CEO de IPAF, Peter Douglas, que compartió con los asistentes las principales líneas estratégicas, las novedades a nivel global y los retos que la federación tiene marcados para los próximos años, así como la importancia creciente de Brasil dentro del mapa internacional de IPAF.



IPAF BRASIL

A continuación, Antonio Barbosa y Renato Pereira (IPAF Brasil) presentaron el balance del ejercicio 2025 y las grandes prioridades para 2026: crecimiento de la base de socios, formación, certificación, seguridad en obra y consolidación del trabajo en el Cono Sur.



Antonio Barbosa

Una intervención que dejó claro el momento dulce que atraviesa la federación en el país.

CULTURA DE LA SEGURIDAD EN BRASIL

Una de las ponencias más esperadas llegó de la mano de Karen Volpato, Directora do Agente Educa y ponente de referencia en liderazgo, cultura y EHS, que habló sobre la cultura de seguridad en Brasil, un asunto crítico en un mercado en plena expansión que requiere consolidar buenas prácticas, formación y cambio cultural en todos los niveles de la cadena de valor.



Karen Volpato, Directora do Agente Educa

EL MERCADO DEL ALQUILER EN BRASIL — ENCUESTA ANALOC

A continuación, tomó la palabra Paulo Esteves, Presidente de ANA-LOC y Director de Nest Rental, que presentó los datos más relevantes de la encuesta ANALOC sobre el mercado de alquiler en Brasil, ofreciendo una radiografía detallada de la situación actual del sector, su evolución y las tendencias que marcarán los próximos años.

Tras la pausa para el almuerzo y la tradicional foto de grupo, que reunió a los más de un centenar de asistentes, la jornada continuó con varios contenidos clave para el sector.

ELECCIÓN DEL CONSEJO BRASILEÑO DE IPAF (CBI)

Renato Pereira, Gerente de IPAF Brasil & Cono Sur, condujo la elección del Consejo Brasileño de IPAF (CBI), un órgano fundamental para la representación, la gobernanza y la dinamización de la federación en el país.



Renato Pereira

IPAF RENTAL PLUS — LA EXCELENCIA EN EL ALQUILER

Romina Vanzi presentó el programa IPAF Rental Plus, una herramienta de referencia internacional para la mejora continua y la excelencia operativa en las empresas de alquiler, que cada vez gana más adeptos en Brasil como sello de calidad reconocido a nivel global.

APLICACIÓN DE LAS NORMATIVAS NR EN LAS EMPRESAS

Una de las intervenciones más técnicas y prácticas de la jornada corrió a cargo de Gianfranco Pampalon, Auditor jubilado del MTE y pro-

fesor y consultor especialista en SST, que abordó la aplicación de las normativas NR (Normas Reguladoras) en las empresas, un asunto fundamental para la compliance y la seguridad en obra en el mercado brasileño.

MINUTOS DE TECNOLOGÍA APLICADA + PANEL DE DEBATE

El programa formativo cerró con los “Minutos de tecnología aplicada”, un espacio dinámico de presentaciones técnicas, seguido de un panel de debate moderado por Romina Vanzi, en el que los principa-



les actores del sector compartieron visiones, retos y oportunidades.

CIERRE, SORTEO DE PREMIOS Y CÓCTEL DE CLAUSURA

La jornada terminó con el acto de clausura, el sorteo de premios entre los asistentes y un cóctel y cena de clausura que sirvió de espacio para el networking informal, las conversaciones distendidas y el cierre de un día redondo.





PDS DE IPAF

Durante el día anterior, se llevó a cabo el PDS para instructores de IPAF, contando con la presencia de Diego Bustamante, IPAF Latam y Peter Douglas.

Un encuentro muy enriquecedor junto a los instructores, compartiendo conocimientos, experiencias y reafirmando el compromiso conjunto con la seguridad en la industria.



Noblelift y Ban Ngai refuerzan su alianza con un pedido de 2.500 plataformas de tijera

La colaboración entre Noblelift y Ban Ngai, una de las principales empresas de alquiler de equipos del sudeste asiático, ha alcanzado un nuevo hito con la firma de un acuerdo estratégico para el pedido de 2.500 nuevas plataformas de tijera Noblelift.

Con sede en Malasia, Ban Ngai gestiona actualmente una flota de más de 3.300 máquinas de elevación y más de 400 carretillas elevadoras y retráctiles en todo el sudeste asiático. Con los pedidos ya existentes, se espera que la flota crezca hasta superar las 5.000 máquinas de elevación a finales del primer trimestre de 2027. Esto situará a la compañía entre los tres principales proveedores de alquiler en mercados clave del sudeste asiático, incluidos Malasia, Tailandia, Indonesia y Filipinas, con planes para entrar en Vietnam y Singapur a corto y medio plazo.

La colaboración entre Ban Ngai y Noblelift comenzó hace más de 20 años con transpaletas manuales y, desde entonces, se ha ampliado hasta incluir toda la gama de equipos de mantenimiento y plataformas aéreas de Noblelift. El 16 de enero se celebró una ceremonia oficial de firma en la sede de Noblelift en Changxing, Zhejiang.

El pedido total de este año se estima en 25 millones de dólares y está compuesto principalmente por plataformas de tijera, carretillas elevadoras y carretillas retráctiles. Los equipos incorporan importantes mejoras, como recubrimientos completos por electroforesis en toda la plataforma de tijera, baterías de iones de litio de alta capacidad que superan los estándares del sector, así como una estructura y componentes mejorados para crear máquinas más rígidas y funcionales, capaces de soportar años de uso exigente en obras de construcción.

El valor de este pedido supera el valor total de adquisición entre ambas partes durante el último año y representa una importante ampliación de la flota actual de Ban Ngai.

Toda la flota de plataformas de tijera Noblelift-Ban Ngai estará equipada con el sistema telemático propio de Noblelift, que permite mapeo de ubicación, geofencing, bloqueo remoto y resolución de incidencias. Este sistema estará integrado con el ERP MCS de Ban Ngai, creando así una infraestructura digital estable, eficiente y cohesionada para ofrecer servicios de calidad a los clientes de toda la



De izda. a dcha.: Sra. Liz Cheang, Directora Ejecutiva de Ban Ngai Group, y Sra. Wendy Mao, CEO del Grupo Noblelift.

región y facilitar el crecimiento de la flota y las operaciones de Ban Ngai.

El acuerdo estratégico refuerza aún más la posición de Ban Ngai como uno de los grupos de alquiler de PEMP de más rápido crecimiento en el sudeste asiático, al tiempo que refleja el fuerte reconocimiento del mercado hacia la competitividad de Noblelift en el segmento de plataformas de tijera. Además, consolida la base de confianza mutua y alineación de producto entre ambas compañías, y sienta una base sólida para la estrategia de expansión global de Ban Ngai, que incluye la distribución exclusiva de Noblelift en Nigeria y nuevas operaciones previstas próximamente en Ghana y Bisáu.

Mr. Ong Joe-U, miembro del Consejo de Administración de Ban Ngai Group, afirmó: "Ban Ngai valora enormemente la experiencia y la innovación, y ha encontrado en Noblelift un proveedor de confianza de productos y servicios de alta calidad que aportan un verdadero valor añadido tanto a nuestro negocio como a nuestros clientes. Esta colaboración apoyará nuestra expansión hacia nuevos mercados, al tiempo que impulsará nuestro objetivo a largo plazo de convertirnos en una compañía líder a nivel mundial".

Por su parte, Mrs. Wendy Mao, CEO del Grupo Noblelift, señaló: "Este pedido representa un hito en nuestra relación de 20 años con Ban Ngai. Demuestra que las plataformas de tijera de Noblelift, nuestra tecnología de litio y nuestras soluciones telemáticas están plenamente alineadas con los principales actores del alquiler de la región. Estamos orgullosos de crecer junto a Ban Ngai mientras

avanzan hacia su objetivo de convertirse en la compañía de alquiler número uno del sudeste asiático".

Fundada en 1965 y con sede en Klang, Malasia, Ban Ngai se ha consolidado como una de las marcas de alquiler más reconocidas del sudeste asiático. La compañía opera una extensa red en Malasia, Tailandia, Indonesia y Filipinas, manteniendo altos índices de utilización de flota y prestando servicio a clientes de los sectores de infraestructuras, construcción, almacenamiento y logística.

Ban Ngai tiene como objetivo hacer crecer su flota regional hasta superar las 8.500 unidades en 2030, con la ambición de convertirse en la compañía de alquiler número uno del sudeste asiático. A medida que la demanda de PEMP continúa creciendo en la región, impulsada por proyectos de infraestructuras, construcción, almacenamiento y logística, Ban Ngai mantiene su enfoque en ofrecer servicios de alquiler completos, localizados y de alta calidad, que contribuyan a la ejecución eficiente y segura de los proyectos.



Haulotte lanza “Drive Confidence” en torno a los verdaderos retos del terreno

En un entorno altamente dinámico, Haulotte estructura “Drive Confidence” en torno a los verdaderos retos del terreno.



Ver video



Impulsada por la ambición de convertirse en la mejor empresa de experiencia de cliente del sector de las plataformas elevadoras móviles de personal (PEMP), Haulotte estructura su enfoque en torno a “Drive Confidence”. Una dinámica que refleja la determinación del Grupo de acompañar a sus clientes en un entorno de mercado más complejo que nunca. Una visión fiel a su misión: cuidar de las personas.

El mercado de las soluciones de elevación de personas ha evolucionado profundamente en los últimos años. La oferta se ha ampliado, las tecnologías se han multiplicado y el acceso a los equipos nunca ha sido tan fácil. Esta mayor accesibilidad no debe ocultar una realidad significativamente más exigente. Los actores del sector, tanto empresas de alquiler como operadores industriales, deben afrontar ahora una combinación de presiones crecientes: mayores requisitos de seguridad, presión sobre el retorno de la inversión y restricciones normativas y medioambientales más estrictas. En este contexto, elegir una solución de elevación implica mucho más que su precio de compra.

Cada decisión repercute directamente en el rendimiento operativo, la seguridad de los equipos y la capacidad de anticipar los cambios a largo plazo. Si bien las opciones pueden parecer más sencillas hoy en día, la toma de decisiones es más exigente que nunca, con impactos duraderos sobre el rendimiento global.

EMPRESAS DE ALQUILER Y OPERADORES INDUSTRIALES: EQUILIBRIOS CADA VEZ MÁS COMPLEJOS DE GESTIONAR

En la práctica, las decisiones de inversión siguen estando ampliamente condicionadas por el precio de compra. Esta perspectiva lleva a infravalorar otros criterios cruciales a lo largo del tiempo: la seguridad, el coste total de propiedad (TCO), la calidad del soporte o la capacidad de integrar las restricciones normativas y medioambientales. Los responsables de la toma de decisiones se enfrentan rápidamente a compromisos estructurales que van mucho más allá de la elección inicial:

- Coste de compra frente a coste global
- Rendimiento a corto plazo frente a rendimiento a largo plazo
- Simplicidad inmediata frente a exigencias operativas y normativas

Estos compromisos pueden generar una brecha significativa entre la elección inicial y el rendimiento real del equipo a lo largo de su ciclo de vida. Más que nunca, las decisiones de inversión se están volviendo estratégicas y requieren una comprensión integral de los retos operativos, económicos y normativos.

DRIVE CONFIDENCE: UNA RESPUESTA ESTRUCTURADA A LOS RETOS DEL TERRENO

Es precisamente para abordar esta complejidad por lo que Haulotte ha estructurado su enfoque Drive Confidence. Ante decisiones que se han vuelto más estratégicas, el Grupo está evolucionando su papel: más allá de suministrar equipos, acompaña a sus clientes proporcionándoles mayor visibilidad, coherencia y control en sus elecciones.

Este enfoque se basa en una convicción sencilla: en un entorno exigente, los profesionales necesitan referencias claras para tomar

decisiones a largo plazo. Por ello, Haulotte ha estructurado su oferta y su acompañamiento 360° en torno a cuatro pilares complementarios, impulsados por una política de innovación continua orientada a aportar soluciones concretas a los retos del terreno.

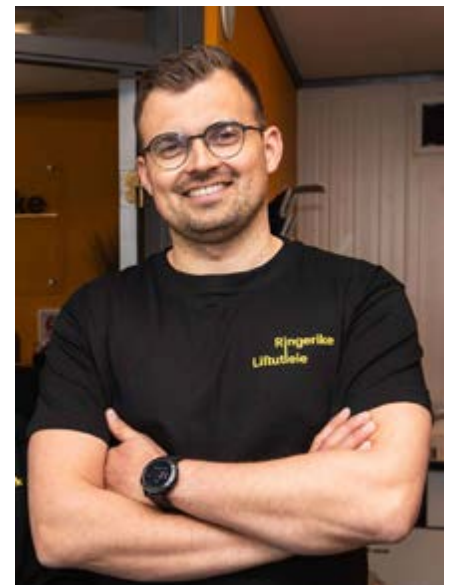
- **Safety (Seguridad):** prevenir los riesgos de accidentes graves y proteger a los operarios, al personal de transporte y a las personas que se encuentran alrededor de la máquina.
- **Success (Éxito):** optimizar el rendimiento, el coste global y la rentabilidad de los equipos a lo largo de toda su vida útil.
- **Support (Soporte):** garantizar la continuidad del negocio mediante una asistencia diaria fiable, respaldada por una amplia red de servicio.
- **Sustainability (Sostenibilidad):** anticiparse a la evolución normativa y medioambiental.

Este enfoque se traduce en soluciones que protegen al personal operativo, optimizan el rendimiento de los equipos, garantizan la continuidad del negocio y acompañan a los clientes en el día a día, a largo plazo. Estos principios cobran todo su sentido en el terreno, como demuestran los testimonios de los clientes de Haulotte.

DRIVE CONFIDENCE: TESTIMONIOS DESDE EL TERRENO

Henrik R. Bergheim – Director General de Ringerike Liftutleie

Empresa de alquiler en Noruega, Ringlift



debe conciliar la rentabilidad de su flota con la continuidad operativa, en un contexto en el que cada parada repercute directamente en el rendimiento.

“Mantenemos una parte significativa de nuestra flota con máquinas Haulotte debido a su vida útil. Podemos operarlas durante casi 20 años sin dejar de ofrecer el mismo nivel de servicio a nuestros clientes. La decisión de reemplazo se vuelve casi secundaria, ya que las máquinas siguen rindiendo a alto nivel con el paso del tiempo. En nuestro negocio, el reto principal es minimizar al máximo el tiempo de inactividad. Ganamos mucho tiempo gracias a un sólido conocimiento de las máquinas y a la capacidad de repararlas con rapidez, utilizando piezas estandarizadas y certificadas por el fabricante (OEM). Esto nos permite limitar las paradas, garantizar la satisfacción del cliente y mantener un funcionamiento óptimo de la flota.

La calidad de las máquinas Haulotte ha desempeñado un papel crucial en la reducción del tiempo de inactividad. Esto también se debe al personal altamente cualificado que trabaja con nosotros. La formación y la transferencia de conocimientos que proporciona Haulotte son también muy importantes. Por ejemplo, poseemos una Haulotte HT23 RTJ PRO de 2014 que ha sufrido solo unas pocas averías a lo largo de los últimos 11 años. También tenemos una HA26 RTJ PRO de 2018, que ha tenido únicamente UNA avería digna de mención en los últimos 7 años. Por supuesto, hemos tenido y seguiremos teniendo máquinas con un historial menos favorable que este. Pero estas máquinas en concreto, demuestran el potencial de satisfacción futura para nuestros clientes al alquilar una máquina Haulotte.”

**DRIVE CONFIDENCE:
TESTIMONIOS DESDE
EL TERRENO**

Antonio Vitiello, Fundador de Logcenter Logcenter, empresa italiana con sede cerca de Nápoles, especializada en soluciones de logística y mantenimiento, opera en un entorno en el que la continuidad del negocio y la fiabilidad de los equipos son fundamentales.

“Para nosotros es muy importante saber que podemos contar con una estructura organizada detrás, capaz de asistirnos con soluciones específicas ante cualquier incidencia que pueda surgir. Elegimos a Haulotte por su gama de productos y soluciones, pero lo que también guió nuestra elección fue un equipo de atención al cliente disponible y atento, que nos apoya en los momentos de necesidad o dificultad y nos asiste en el mantenimiento de nuestras máquinas. También hemos organizado sesiones de formación con el fabricante para nuestro equipo comercial, de modo que puedan conocer todas las características principales de las máquinas Haulotte y ofrecerlas de la mejor manera posible a nuestros propios clientes. Próximamente vamos a llevar a cabo una formación técnica dirigida a nuestro taller interno para que podamos prestar la mejor asistencia posible a nuestros clientes, con un soporte más específicamente técnico. El objetivo es que todos los empleados de nuestro taller dispongan de las herramientas necesarias para ofrecer el más alto nivel de servicio.”

Estos testimonios ilustran de manera concreta cómo Haulotte acompaña a sus clientes en el terreno: una combinación de soluciones, servicios y proximidad operativa que reduce la incertidumbre, mejora el control del rendimiento y convierte cada decisión en una de-



decisión a largo plazo. En un entorno en el que las elecciones se han vuelto más complejas, este enfoque pretende ofrecer referencias claras para asegurar las decisiones y sostener de forma duradera el rendimiento de los profesionales que trabajan en altura.

Drive Confidence se presentará en la próxima edición de la feria APEX en Europa, antes de ser desplegado progresivamente a nivel internacional. Una dinámica que ilustra el compromiso de Haulotte por ofrecer a sus clientes una experiencia fiable, coherente y sostenible, fiel a su misión: cuidar de las personas.



Paola Palazzani se incorpora al consejo de IPAF

Paola Palazzani, CEO de Palazzani, ha sido designada para incorporarse al consejo de administración de IPAF.

Según ha indicado IPAF, la incorporación de Palazzani aporta experiencia adicional en el ámbito de la fabricación al consejo de IPAF y refuerza el compromiso de la organización de representar y apoyar al sector global del acceso motorizado. Palazzani será ratificada como miembro del consejo mediante la votación de los socios en la Asamblea General Anual (AGM) de IPAF, que se celebrará el 2 de junio de 2026 en el marco de la feria APEX en Maastricht (Países Bajos).

El anuncio se realizó durante IPAF Anchi'io 2026 en Italia, donde Peter Douglas acompañó a Paola Palazzani para dar la noticia.

Palazzani se incorporó a la empresa en una etapa temprana de su carrera profesional y ha desarrollado una amplia experiencia tanto en las operaciones industriales como comerciales de la compañía.



Sinoboom y Ban Ngai amplían su alianza estratégica con un pedido de más de 500 plataformas por valor de 30 millones de dólares

La empresa de alquiler de equipos Ban Ngai, con sede en Malasia y una de las más importantes del Sudeste Asiático, ha firmado un nuevo acuerdo estratégico con Sinoboom para la adquisición de más de 500 unidades de plataformas articuladas de mediano y alto alcance, por un valor total superior a los 30 millones de dólares. La firma del contrato tuvo lugar el 17 de mayo en la sede de Ban Ngai.

La relación entre ambas compañías arrancó en febrero de 2024, y desde entonces Sinoboom se ha consolidado como proveedor de referencia para Ban Ngai. Con este nuevo pedido —que supera en valor todo lo adquirido durante el último año—, la flota de Ban Ngai crecerá hasta más de 5.000 máquinas elevadoras en el primer trimestre de 2027, lo

que situará a la empresa entre los tres mayores proveedores de alquiler del Sudeste Asiático, con presencia en Malasia, Tailandia, Indonesia y Filipinas, y planes de expansión a Vietnam y Singapur.

Los equipos incluyen tecnologías avanzadas como el sistema inteligente Dual-ETM, el sistema anticollisión CARS y la función de oscilación activa, además de los módulos Range Extender, que convierten las plataformas

eléctricas en máquinas híbridas para reducir tiempos de parada y mejorar la autonomía. Toda la flota estará conectada al sistema de telemática con inteligencia artificial i-Link de Sinoboom, integrado con el ERP de gestión de alquileres de Ban Ngai.

El acuerdo también respalda la estrategia de expansión global de Ban Ngai, que ya opera en Nigeria y tiene previsto establecerse en Ghana y Guinea-Bisáu.



Ong Joe U, Director General de Ban Ngai Group junto a Susan Xu, CEO de Sinoboom



Los cabrestantes Magni TH: posibilidades operativas ampliadas para la manipulación de cargas suspendidas

Los accesorios Magni TH están diseñados para ampliar el rango de aplicaciones de los manipuladores telescópicos, convirtiéndolos en máquinas versátiles capaces de satisfacer una amplia variedad de requisitos operativos. Entre ellos, los cabrestantes representan una solución clave para la elevación y manipulación de cargas suspendidas, permitiendo que la máquina opere con precisión incluso en aplicaciones donde las horquillas por sí solas no son suficientes.

Disponibles en diferentes configuraciones, los cabrestantes Magni TH permiten adaptar los manipuladores telescópicos a múltiples escenarios de trabajo, combinando capacidad de carga, control y flexibilidad operativa.

DIFERENTES CONFIGURACIONES PARA DIFERENTES NECESIDADES DE ELEVACIÓN

La gama incluye cabrestantes de línea simple/doble, cabrestantes de doble línea y versiones para pluma trasera, cada uno diseñado para satisfacer requisitos operativos específicos y garantizar la máxima versatilidad en aplicaciones de elevación y manipulación de cargas.

Los cabrestantes de línea simple/doble representan una solución configurable que permite operar en ambos modos utilizando un único accesorio. La configuración de línea simple permite la manipulación de cargas más ligeras sin necesidad de cambiar el accesorio, garantizando una manipulación más rápida, una mayor longitud de cable y un uso más eficiente en operaciones menos exigentes. La configuración de doble línea, por otro lado, permite utilizar toda la capacidad de elevación del cabrestante, adaptando la configuración operativa a aplicaciones más exigentes y maximizando el rendimiento de carga nominal.

Los cabrestantes de doble línea están diseñados exclusivamente para operación de doble línea y ofrecen capacidades de elevación que van desde 2,7 t hasta 16 t, garantizando altas prestaciones en las aplicaciones más exigentes, con un fuerte enfoque en el control de la carga, la estabilidad y la seguridad operativa.

Completan la gama los cabrestantes para pluma trasera, disponibles para los modelos RTH 6.22, RTH 6.26, RTH 6.31 y RTH 8.27, también con una configuración dual. Para los modelos RTH de 6 toneladas, la capacidad de elevación es de 3 t en configuración de línea simple y de 6 t en configuración de doble línea, mientras que para el RTH 8.27 las capacidades son de 4 t en línea simple y 8 t en doble línea. Esta solución garantiza configuraciones homologadas para circulación por carretera, optimizando al mismo tiempo el funcionamiento de la máquina sin comprometer la versatilidad y la eficiencia de elevación.



APLICACIONES EN OBRA E INDUSTRIALES

Los cabrestantes se utilizan en una amplia variedad de sectores: desde la construcción hasta la fabricación de prefabricados, desde el mantenimiento industrial hasta la instalación de estructuras de acero, así como en la manipulación de componentes voluminosos o difíciles de manejar con accesorios convencionales.

En todas estas aplicaciones, el cabrestante permite la elevación y el posicionamiento controlado de cargas suspendidas, proporcionando un soporte fiable en operaciones que requieren precisión, estabilidad y adaptabilidad. El manipulador telescópico se convierte así en una máquina aún más versátil, capaz de realizar diferentes tareas dentro de una misma obra.

TRES CONFIGURACIONES OPERATIVAS PARA MÁXIMA FLEXIBILIDAD

Entre las soluciones más representativas de la gama se encuentra un cabrestante diseñado para ofrecer tres configuraciones operativas —línea simple, doble línea y triple línea— permitiendo diferentes capacidades de elevación (3, 6 y 8 t) con un único accesorio.

Esta característica permite a los operadores adaptar rápidamente la configuración a las necesidades operativas, seleccionando la configuración más adecuada en función del peso de la carga, la distancia de trabajo y los requisitos de manipulación. Un solo accesorio puede, por tanto, dar soporte a múltiples aplicaciones,

mejorando la eficiencia operativa y reduciendo la necesidad de equipos dedicados.

Gracias al cabrestante, el manipulador telescópico también puede utilizarse para la manipulación y elevación de cargas suspendidas, ampliando significativamente el rango de aplicaciones de la máquina. Esta versatilidad representa un valor añadido clave en obras de construcción, áreas industriales y todos los contextos operativos donde la rapidez, la flexibilidad y la productividad son esenciales.

LA VERSATILIDAD DE MAGNI TH PARA CADA NECESIDAD DE ELEVACIÓN

La gama de cabrestantes Magni confirma el valor de los accesorios como factor clave para aumentar la productividad de la máquina. Cada solución está diseñada para integrarse perfectamente con los manipuladores telescópicos Magni, garantizando altas prestaciones, seguridad operativa y máxima flexibilidad.

Desde la manipulación de materiales a gran altura hasta el posicionamiento de componentes estructurales, los cabrestantes amplían las capacidades de la máquina y permiten una ejecución más eficiente incluso de las operaciones más complejas.

Los cabrestantes Magni TH representan, por tanto, una solución de alto valor añadido para ampliar la funcionalidad de los manipuladores telescópicos, abriendo nuevas posibilidades operativas en la elevación, manipulación y posicionamiento de cargas suspendidas.

Se celebró la gran noche del alquiler europeo con los Premios ERA

Maastricht fue el escenario elegido por la ERA (European Rental Association) y KHL Group para celebrar la gala de los Premios ERA, la noche más importante del sector del alquiler europeo. Una cita que año tras año distingue la innovación, la sostenibilidad, la seguridad y la excelencia entre las empresas y profesionales que conforman la industria en el continente.



La revista Movicarga tuvo el privilegio de asistir a la cena de gala y ser testigo de una edición verdaderamente espectacular, en una noche que contó además con el patrocinio de JLG Industries como patrocinador oficial de la Cena de Gala de los Premios ERA.

en una noche que contó además con el patrocinio de JLG Industries como patrocinador oficial de la Cena de Gala de los Premios ERA.



Stéphane Hénon, Presidente de la ERA



LOS GANADORES DE LOS PREMIOS ERA

Premio del Comité Técnico de ERA — John Smeets (Boels Rental), en reconocimiento a su destacada contribución técnica al sector.



Premio del Comité de Sostenibilidad de ERA — Zeppelin Rental GmbH, por su firme apuesta por prácticas empresariales responsables y sostenibles.



Mejor producto para el Sector del Alquiler del Año — Instagrid, consolidándose como referente en soluciones innovadoras para el alquiler.



Mejor Solución de Digitalización para el Alquiler — Nixon Hire, reconocida por su destacada aportación a la transformación digital del sector.



Mejor Iniciativa de Seguridad para el Alquiler — Ardent Hire Solutions, galardón a su compromiso con la seguridad como pilar fundamental de la actividad.



Mejor pequeña/mediana empresa Europea del Alquiler del Año — Euromat NV (Bélgica), premiada por su dinamismo y capacidad de competir al más alto nivel europeo.



Mejor Gran Empresa Europea de Alquiler del Año — Utleiecompagniet - UCO (Noruega), confirmando el potencial del mercado escandinavo.



Persona del año Sector del Alquiler — Daniela Niederstätter (Niederstätter) por su contribución al sector.



Premio a la Trayectoria Profesional — Vesa Koivula (Cramo Norge y presidente de ERA de 2013 a 2015), broche de oro de una noche memorable.



Enhorabuena a todos los ganadores y felicidades a la organización —ERA y KHL Group— por una edición espectacular que volvió a demostrar la vitalidad y el talento del sector del alquiler europeo.

Un placer para Movicarga asistir un año más a esta gran gala de entrega de premios con más de 400 personas y patrocinada por JLG Industries.

Euro Auctions amplía su presencia en España con la incorporación de dos altos directivos del sector

Euro Auctions, una de las principales casas de subastas globales de maquinaria de construcción, agrícola e industrial, ha reforzado su expansión en España con la incorporación de dos profesionales con amplia experiencia en el sector, Moisés Núñez Álvarez y Enrique Gómez Arias, como Territory Managers.

Con una experiencia combinada de cerca de 50 años en el sector de la maquinaria y los equipos, estas incorporaciones subrayan el compromiso de Euro Auctions con la aceleración de su crecimiento en España y la consolidación de su posición como actor clave en el mercado europeo de maquinaria de ocasión.

España representa una oportunidad significativa para Euro Auctions, con una demanda creciente de maquinaria de segunda mano de alta calidad en los sectores de la construcción, la agricultura y la industria. La compañía continúa invirtiendo tanto en infraestructura como en talento para respaldar su estrategia de crecimiento a largo plazo, con su operación en Zaragoza desempeñando un papel central en sus planes de expansión.

Moisés Núñez Álvarez se incorpora a Euro Auctions con más de 22 años de experiencia en el sector, que abarcan ingeniería, construcción, subastas y puestos de liderazgo internacional. Moisés comenzó su carrera como Ingeniero Electrónico, antes de pasar a la gestión de proyectos de construcción. En 2008 se incorporó a Ritchie Bros. Auctioneers como Territory Manager para el norte de España, marcando su entrada en el sector de las subastas.

En 2018 se trasladó a Sudamérica como Director General para los mercados de habla hispana, supervisando las operaciones en varios países. Tras la retirada de la compañía de la región, cofundó Elebbre SA, una plataforma multinacional de venta de equipos con presencia en Brasil, Chile y Perú. Tras su salida del negocio en 2026, regresa para incorporarse a Euro Auctions.

Sobre su nombramiento, Moisés afirmó: "Euro Auctions siempre ha formado parte de mi vida profesional, tanto como competidor como modelo de empresa. Incorporarme a la compañía representa una oportunidad apasionante para contribuir a su crecimiento continuo en España y a nivel internacional."

Enrique Gómez Arias aporta más de 34 años de experiencia comercial, incluidos 27 años dentro del sector de la maquinaria, con una sólida trayectoria en ventas, distribución y desarrollo de negocio.

Comenzó su carrera en el sector con la empresa de alquiler de maquinaria Rentaire, antes de incorporarse a Chrono Flex como Director Comercial para España, donde dirigió una operación nacional de servicio hidráulico 24/7. En 2008 se unió al distribuidor oficial de Vermeer en España, donde permaneció 17 años desarrollando y gestionando múltiples divisiones de negocio, incluidos equipos medioambientales, zanjado y perforación horizontal dirigida (HDD). Posteriormente asumió la responsabilidad nacional como Director Comercial tanto en el norte como en el sur de España.

Enrique comentó: "Euro Auctions representa un proyecto apasionante con un enorme potencial de crecimiento. Su presencia internacional, su sólida organización y su experiencia en el mercado proporcionan la plataforma ideal para tener éxito en España."

APROVECHANDO EL CRECIMIENTO DEL MERCADO DE MAQUINARIA DE OCASIÓN

El mercado global de maquinaria usada continúa evolucionando, impulsado por la creciente demanda de soluciones de maquinaria rentables. Tanto Moisés como Enrique aportan un amplio conocimiento en sectores como la construcción, la agricultura, la minería, el reciclaje y el transporte, lo que sitúa a Euro Auctions en una posición idónea para ampliar su alcance y reforzar su base de proveedores.

Toni Olive, Sales Manager de Euro Auctions España, comenta: "En sus nuevos puestos, ambos Territory Managers se centrarán en reforzar las relaciones con los clientes, ampliar las redes de proveedores y aumentar la notoriedad de Euro Auctions en la Península Ibérica. Entre los sectores clave figuran las empresas de alquiler, las empresas constructoras, los distribuidores de maquinaria y los operadores de flotas."

"Sus nombramientos reflejan la ambición de Euro Auctions no solo de ampliar su presencia en España, sino también de reforzar su posición en Europa y a nivel internacional. Con una plataforma sólida, un liderazgo experimentado y una demanda global en aumento, Euro Auctions está bien posicionada

da para continuar su trayectoria ascendente, ofreciendo a clientes de todo el mundo ventas de maquinaria accesibles, transparentes y eficientes."

Calendario de subastas:

- Euro Auctions Australia National – **28 y 29 de mayo**
- Euro Auctions Hinkley Point, Reino Unido – **28 de mayo**
- Euro Auctions Dromore, Irlanda del Norte, Tool Sale – **2 de junio**
- Euro Auctions Leeds, Reino Unido – **3 al 6 de junio**
- Yoder & Frey Houston, Florida – **4 y 5 de junio**
- Euro Auctions Zaragoza, España – **10 y 11 de junio**
- Euro Auctions Abu Dhabi, EAU – **11 y 12 de junio**
- Yoder & Frey Atlanta, Ohio – **11 y 12 de junio**
- Yoder & Frey Atlanta, Atlanta – **18 de junio**
- Yoder & Frey Atlanta, Houston – **25 y 26 de junio**
- Euro Auctions Mountrath, Irlanda – **3 y 4 de julio**

To participate in the next Euro Auctions sale at Zaragoza, contact:
Euro Auctions Camino Azarbe 14,
50800 Zuera, Zaragoza (España)
Tel: +348766700 33

Para registrarse para pujar, visite el sitio web de www.EuroAuctions.com

Para participar en la próxima subasta de Euro Auctions en Zaragoza, contacte con:

Toni Olivé. +34 8766 700 33
toni.olive@euroauctions.com

Paolo Alecci. +34 6182 84808
palecci@euroauctions.com

Pedro de Pablo. +34 6337 29970
pedro.depablo@euroauctions.com

Moisés Núñez Álvarez. +34 6222 828 42
moises.nunez@euroauctions.com

Enrique Gomez Arias. +34 6232 527 63
enrique.gomez@euroauctions.com

Por convicción: Gebr. Markewitsch incorpora la Tadano AC 3.045-1 City

Sin las grúas City de Tadano, muchas cosas sencillamente no serían posibles: el director general de Markewitsch, André Markewitsch, está firmemente convencido de ello. Al fin y al cabo, su empresa ya cuenta con una amplia experiencia con la primera AC 60 City, adquirida en 2002.

Con la nueva AC 3.045 City, los especialistas en grúas de Núremberg incorporan ahora otro modelo de tercera generación a su flota, que se suma a las tres grúas City ya presentes en el parque de Markewitsch, compuesto por unas 20 grúas Tadano. La nueva incorporación está destinada a la sede de Schweinfurt y fue entregada en la planta de Tadano en Lauf por el director comercial Hans Asam y el director de ventas de Tadano DACH, Frank Brachtendorf.

“Con las grúas City no solo somos extremadamente flexibles en interiores, sino también en general, especialmente cuando se trata de pasar por accesos estrechos, maniobrar en esquinas o cuando es crucial contar con un radio de giro compacto; en resumen: allí donde el espacio es limitado, la City es sencillamente imbatible”, resume André Markewitsch. Y el hecho de que el nombre “grúa City” se utilice ya entre distintos fabricantes para esta categoría de grúas demuestra, en su opinión, el éxito de este concepto.

Lo que más valora de la AC 3.045-1 City, además de su enorme capacidad de telescopaje con carga y de su radar de capa-

cidad, son los estabilizadores Flex Base, de extensión continua y asimétrica, que resultan inestimables en los espacios habitualmente reducidos en los que opera la grúa City. “Y el hecho de que pueda izar hasta 25 toneladas con el plumín de servicio pesado también es muy impresionante para una grúa de esta clase”, subraya André Markewitsch, cuyo equipo utiliza a menudo el plumín únicamente con el balancín y sin gancho.

PREPARADA PARA E-PACK

Para cubrir el mayor abanico posible de aplicaciones con la nueva AC 3.045-1 City, Markewitsch encargó la grúa con preparación e-Pack, lo que permite a la empresa, por ejemplo, asumir proyectos en áreas sensibles con producción en sala blanca o en entornos con requisitos especiales de emisiones acústicas. Muchos trabajos también pueden realizarse con mayor facilidad, ya que las puertas de las naves no tienen por qué permanecer abiertas ni los sistemas de protección contra incendios desactivados durante las operaciones con la grúa.

APLICACIONES VERSÁTILES

Markewitsch utilizará la nueva AC 3.045-1 City principalmente en la industria y en servicios de montaje. “Nosotros mismos generamos en torno a la mitad de nuestra facturación con trabajos de montaje, y la City tiene aquí un papel consolidado”, destaca André Markewitsch. Y es que estas grúas compactas son idóneas para multitud de tareas: desde la elevación de maquinaria en naves hasta el montaje de puentes grúa, el movimiento de máquinas, los traslados de fábricas y muchos otros servicios industriales.

“La fidelidad de tantos años por parte de Markewitsch no es para nosotros, en absoluto, algo que se dé por sentado. Es la expresión de una colaboración basada en la confianza que hemos construido juntos a lo largo de muchos años. Valoramos aún más esta relación y la confianza que han depositado en nosotros”, explica Hans Asam. Y añade: “El hecho de que hayan vuelto a elegir una de nuestras grúas City es una clara muestra de la calidad de nuestras soluciones y de nuestra colaboración.”



De izquierda a derecha: Hans Asam, Director Comercial de Tadano; el equipo de Markewitsch: Winfried Feser, Heiko Krause y Thomas Pfenning, operadores de grúa; Matthias Markewitsch, Director General; Leander Kleinhenz, Director de la Sucursal de Sennfeld; André Markewitsch, Director General; Matthias Frank, Director General; y Frank Brachtendorf, Director de Ventas DACH de Tadano.

Dieci Telematics System de serie en toda la gama

Una elección estratégica que refuerza el compromiso de la empresa con la innovación, la gestión conectada de flotas y los servicios aftermarket.

DIECI, empresa italiana líder en la fabricación de manipuladores telescópicos y maquinaria para los sectores de la construcción y la agricultura, anuncia una importante evolución de su oferta tecnológica y comercial, con la introducción de nuevas soluciones de alta tecnología diseñadas para mejorar la eficiencia operativa y la gestión remota de flotas.

En el mercado actual, ya no son solo las prestaciones de la máquina las que marcan la diferencia, sino la capacidad de ofrecer un ecosistema integrado de servicios capaz de garantizar continuidad operativa, fiabilidad y soporte constante en el tiempo.

En el centro de esta visión se encuentra el Dieci Telematics System (DTS), el sistema de telemática desarrollado por la empresa, ahora aún más potenciado y accesible.

DTS: DE OPCIONAL A EQUIPAMIENTO DE SERIE

A partir de abril de 2026, el Dieci Telematics System (DTS) se instalará de serie en todas las máquinas compatibles y estará incluido en el precio de compra, con 36 meses de suscripción gratuita.

Una decisión estratégica que refleja la voluntad de DIECI de acompañar la evolución del sector hacia modelos cada vez más conectados, eficientes y orientados a un ecosistema posventa integrado.

Para completar su oferta, DIECI introduce además una garantía de 3 años en sus máquinas, reforzando aún más su compromiso con la calidad, la fiabilidad y la atención al cliente.

En este contexto, los repuestos originales también desempeñan un papel central: incluidos durante el periodo de garantía, están diseñados para garantizar la máxima eficiencia y durabilidad de las máquinas DIECI en sus aplicaciones específicas.



TELEMÁTICA AVANZADA PARA UNA GESTIÓN EFICIENTE DE FLOTAS

El Dieci Telematics System representa una herramienta clave para la gestión inteligente de la flota, ofreciendo a clientes, gestores de flotas y operadores del alquiler un control completo y en tiempo real de las máquinas.

Entre sus principales funcionalidades destacan:

- monitorización continua de los datos operativos, como la posición, el nivel de combustible y las horas de uso;
- diagnóstico avanzado y asistencia remota, con beneficios concretos para concesionarios y servicios posventa;
- planificación y seguimiento de las actividades de mantenimiento;
- sistemas de seguridad basados en la geolocalización para prevenir usos indebidos o no autorizados;
- análisis detallado del consumo y del rendimiento para optimizar los costes operativos.

El sistema también pone a disposición herramientas avanzadas para clientes finales y concesionarios, permitiendo agilizar las intervencio-



nes de mantenimiento, realizar operaciones remotas y reforzar la propuesta de valor mediante una asistencia rápida y continua.

Además, el DTS integra API REST específicas que permiten la integración con plataformas de gestión ya existentes y la gestión de flotas mixtas sin necesidad de dispositivos adicionales. Se trata de una funcionalidad especialmente relevante, sin costes adicionales y que garantiza la máxima fiabilidad de los datos.

NUEVA APP MÓVIL PARA EL CONTROL EN MOVILIDAD

Como parte de esta evolución, DIECI presenta la nueva App Dieci Telematics, disponible para dispositivos Android e iOS. La aplicación permite supervisar de forma sencilla e rápida el estado de las máquinas directamente desde el smartphone, ofreciendo una experiencia de usuario aún más flexible y accesible.

La nueva solución se integra en un ecosistema digital en constante evolución, diseñado para simplificar el control de las máquinas y hacerlo cada vez más sencillo e intuitivo.



Además del control remoto a través de la app, será posible supervisar fácilmente los intervalos de mantenimiento y las operaciones necesarias, para tenerlo todo siempre bajo control e intervenir en los plazos requeridos.

Esta evolución confirma el compromiso de DIECI con la innovación tecnológica y la digitalización del sector, con el objetivo de ofrecer soluciones cada vez más integradas, eficientes y orientadas a las necesidades de los clientes.

bauma Shanghai 2026: se expande con el formato “Una feria, dos sedes”

Como evento de referencia para la industria de maquinaria de construcción en Asia, bauma SHANGHAI 2026 ha anunciado una actualización estratégica histórica con el lanzamiento de su innovador concepto “Una feria, dos sedes”. La feria se celebrará en dos recintos de Pudong, Shanghái: el Shanghai World Expo Exhibition & Convention Center (SWECC) del 23 al 26 de noviembre de 2026 y el Shanghai New International Expo Centre (SNIEC) del 24 al 27 de noviembre de 2026.

Stefan Rummel, CEO de Messe München responsable del evento, comentó sobre este paso transformador: “La expansión a dos sedes marca un hito decisivo para bauma SHANGHAI. Más allá del aumento de escala, la nueva sede (SWECC) crea una plataforma dedicada a las soluciones de construcción de próxima generación, reuniendo a innovadores globales, acelerando el intercambio de conocimiento y contribuyendo activamente a dar forma al futuro de la industria”.

Su Zimeng, presidente de la Asociación China de Maquinaria de Construcción, elogió la actualización estratégica: “La industria de maquinaria de construcción avanza rápidamente hacia un desarrollo inteligente, electricificado, ecológico e internacional. Aprovechar ferias internacionales de primer nivel para fomentar la innovación tecnológica, la cooperación global y la integración intersectorial impulsará eficazmente a la industria hacia un crecimiento de alta calidad”.

Evan Sha, presidente de Messe Muenchen Shanghai, añadió: “La expansión de doble sede de bauma SHANGHAI 2026 representa mucho más que un aumento de escala; continúa nuestro compromiso a largo plazo con la calidad, la profesionalidad y el liderazgo de la industria.”

EXPANSIÓN DE DOBLE SEDE: IMPULSANDO UN ECOSISTEMA INDUSTRIAL INTEGRAL

Tras un periodo de ajuste cíclico, la industria china de maquinaria de construcción ha vuelto a un sólido crecimiento. Según la Asociación China de Maquinaria de Construcción, las principales empresas registraron un aumento interanual del 10,5 % en ingresos en 2025, manteniendo además una tasa de crecimiento estable del 8,44 % en el primer trimestre de 2026.

En este contexto, la demanda de expositores para bauma SHANGHAI 2026 se ha disparado, con solicitudes de espacios tanto de empresas nacionales como internacionales superando las expectativas.

El programa de la nueva sede comenzará con la conferencia inaugural bauma SHANGHAI 2026 Construction Machinery Technology & Innovation Conference, coorganizada con la Asociación China de Maquinaria de Construcción en SWECC el 23 de noviembre.

Ambas sedes mantendrán el mismo concepto expositivo y cartera de productos, proporcionando una plataforma más amplia para exhibiciones, networking e intercambio de negocios.



OPERACIONES INTEGRADAS PARA MEJORAR LA EXPERIENCIA DEL VISITANTE

Para ofrecer un soporte integral al formato de doble sede, bauma SHANGHAI reforzará su marco operativo integrado en áreas clave como promoción de visitantes, coordinación entre sedes y servicios in situ.

Para garantizar un acceso fluido entre ambas sedes, bauma SHANGHAI 2026 implementará una política de “Una acreditación, dos sedes”.

Al entrar en una nueva etapa de expansión y desarrollo estratégico, bauma SHANGHAI 2026 continuará reforzando su papel como motor clave de innovación, colaboración y creación de valor dentro de la industria.

Para más información sobre bauma SHANGHAI, visite el sitio web oficial: www.bauma-china.com

Mainsa refuerza su flota con dos nuevas plataformas de más de 40 metros

El Grupo Mainsa ha reforzado su flota con la incorporación de dos nuevas plataformas de más de 40 metros, una apuesta con la que la compañía continúa ampliando su capacidad operativa para dar respuesta a trabajos de gran altura en Cantabria y zonas cercanas.

Con estas dos nuevas unidades, Mainsa alcanza un total de 11 máquinas de gran altura, por encima de los 32 metros, lo que sitúa a la empresa como uno de los referentes de la región en este tipo de equipos. Esta ampliación permite a la compañía ofrecer una respuesta rápida, flexible y adaptada a proyectos especialmente exigentes, tanto en el ámbito industrial como en construcción, mantenimiento, rehabilitación, instalaciones o trabajos especiales en altura.

Desde la empresa destacan que uno de sus principales factores diferenciales en Cantabria es precisamente la disponibilidad inmediata de maquinaria de gran altura. Al contar con una flota propia y local, Mainsa evita esperas y sobrecostos derivados de tener que desplazar equipos desde otras zonas, algo especialmente importante en proyectos donde los plazos y la continuidad de la obra son determinantes.

Además, la compañía subraya la importancia de disponer de servicio técnico



local, con asistencia rápida desde sus propias sedes para garantizar que las máquinas estén operativas y que cualquier incidencia pueda resolverse con agilidad. Este soporte cercano permite minimizar paradas y ofrecer un servicio más eficiente a sus clientes.

La incorporación de estas dos plataformas de más de 40 metros refuerza así la estrategia de crecimiento de Mainsa en el segmento de gran altura, consolidando su posición como un aliado clave para empresas que necesitan trabajar con seguridad, alcance y disponibilidad inmediata.



Con esta ampliación de flota, el Grupo Mainsa reafirma su compromiso con el sector y con sus clientes, ofreciendo soluciones de elevación adaptadas a las necesidades reales del mercado cántabro y aportando cercanía, rapidez y capacidad técnica en cada proyecto.



Homs Rentals impulsa su expansión en Madrid con dos adquisiciones

Homs Rentals amplía su presencia en el mercado español con la incorporación de Montajes y Desmontajes Técnicos S.L. y Sumaco Andamios S.A., dos compañías de referencia en el sector del alquiler y montaje de andamios y el alquiler de maquinaria en Madrid.

Homs Rentals, empresa global de alquiler de equipos y estructuras, participada por VGO Capital y los hermanos Vicenç y Marc Homs, da un paso decisivo en su estrategia de crecimiento y expansión territorial con la incorporación de Montajes y Desmontajes Técnicos S.L. y Sumaco Andamios, S.A., fortaleciendo así su posición en el mercado del alquiler español.



UN MOVIMIENTO ESTRATÉGICO PARA AMPLIAR PRESENCIA Y ESPECIALIZACIÓN

La incorporación de Montajes y Desmontajes Técnicos, empresa especializada en el alquiler y montaje de andamios para obra nueva, permite a Homs Rentals ampliar su cobertura geográfica y ofrecer un servicio integral también en Madrid. Su equipo técnico y amplio equipamiento se unen a la línea de negocio de Rehabilitación & Andamios, reforzando la capacidad operativa de la marca en este tipo de proyectos.

Dicha adquisición, como punto de partida de la presencia de Homs Rentals en la Comunidad de Madrid, potencia su capacidad para ofrecer soluciones integrales de alquiler y montaje de andamios en un nuevo punto estratégico de España, más allá de Cataluña, donde la compañía ya es un referente en este sector.

A esta operación se suma la adquisición de Sumaco Andamios S.A., compañía con más de 20 años de experiencia en el sector del alquiler de maquinaria. Su llegada permite a Homs Rentals aumentar su parque de maquinaria, ampliando su capacidad operativa e incorporando el punto de servicio que Sumaco mantiene en Madrid.

MADRID, NUEVO EJE PARA DESPLEGAR TODA LA OFERTA DE SERVICIOS DE HOMS RENTALS

La ampliación de la red operativa en Madrid permite ofrecer en esta región servicios ya consolidados en la empresa, como el alquiler de maquinaria para construcción, el montaje de estructuras y escenarios para eventos, todo tipo de soluciones de energía mediante Kiloenergía by Homs Rentals, la formación de operarios y el alquiler de herramientas para particulares a través de su marca Smoh.

Esta diversificación posiciona a Madrid como un punto clave dentro del proyecto global de Homs Rentals, además de reafirmar el compromiso de la empresa con el crecimiento sostenible, la profesionalización del sector y la prestación de un servicio integral en todo el territorio nacional.

El completo equipo de trabajadores de dichas empresas pasa a formar parte de Homs Rentals. A su vez, sus respectivos socios fundadores, Enrique García (Montajes y Desmontajes Técnicos) y Víctor Peláez (Sumaco Andamios), asumirán un papel clave dentro del proyecto, aportando su experiencia y conocimiento del mercado madrileño, que ha sido clave en el posicionamiento de ambas compañías dentro del sector.

Dichas operaciones han contado con el asesoramiento corporativo y legal de Russell Bedford, Broseta y ONEtoONE Corporate Finance.

Genera Industrial da la bienvenida a Asal Carretillas, S.A. como nuevo Dealer Yale para Madrid y provincia

GENERA INDUSTRIAL anuncia la incorporación de ASAL CARRETILLAS, S.A. como nuevo dealer oficial de la Red YALE para Madrid y provincia.

ASAL CARRETILLAS cuenta con una sólida trayectoria en el sector de la mantenimiento y una reconocida implantación en su área de influencia, lo que representa un importante refuerzo para la red comercial y de servicio de YALE. Su experiencia, profesionalidad y profundo conocimiento del mercado serán claves para continuar acercando las soluciones YALE a los clientes con la máxima garantía de calidad y atención.

Esta incorporación supone un paso muy positivo en el crecimiento y consolidación de la Red YALE en España, incorporando a un referente del sector que hasta ahora desarrollaba su actividad junto a otra marca líder del mercado.

Desde GENERA INDUSTRIAL se traslada la más cordial bienvenida a todo el equipo de ASAL CARRETILLAS, S.A., deseándoles el mayor de los éxitos en esta nueva etapa y agradeciendo la confianza depositada en el proyecto.

GENERA INDUSTRIAL confía en que ambas compañías construirán una relación sólida, duradera y orientada a alcanzar grandes resultados.



En la fotografía, Juan Carlos López, responsable de la red Yale y Ángel Iglesias, director de Genera Industrial, junto con los propietarios de ASAL, Miguel Ángel Gómez y Pedro José Gómez.

La gama HTH de Magni TH: rendimiento Heavy-Duty para los sectores más exigentes

La gama HTH de Magni TH ha sido desarrollada para satisfacer las exigencias de los entornos operativos más desafiantes, donde la potencia, la estabilidad y la fiabilidad son requisitos esenciales. Diseñados para la manipulación de cargas pesadas, estos manipuladores telescópicos Heavy Duty de Magni TH combinan capacidad de elevación, tracción y robustez estructural, ofreciendo una solución eficaz para sectores como canteras y minas, puertos, acerías y logística pesada.

Con capacidades de elevación que van desde 10.000 hasta 50.000 kg, alturas de trabajo de hasta 14 metros y una potencia de motor de hasta 250 kW, los modelos HTH están diseñados para gestionar aplicaciones de alta intensidad, incluso en condiciones operativas complejas.

UNA ESTRUCTURA HEAVY-DUTY PARA TRABAJOS EXIGENTES

Uno de los principales puntos fuertes de la gama HTH es su configuración heavy-duty.

Los componentes principales están diseñados para soportar ciclos de trabajo intensivos, cargas pesadas y terrenos difíciles, garantizando continuidad operativa incluso en las situaciones más exigentes.

Estas características hacen que la gama HTH sea especialmente adecuada para todas aquellas aplicaciones donde se requieren diferentes combinaciones de fuerza, control y precisión: desde la manipulación de materias primas hasta la gestión de grandes componentes industriales, pasando por operaciones en áreas de producción altamente complejas.

CANTERAS Y MINAS: POTENCIA Y FIABILIDAD INCLUSO EN CONDICIONES EXTREMAS

En canteras y minas, tanto a cielo abierto como subterráneas, se requieren máquinas

capaces de operar en entornos con terrenos irregulares, pendientes pronunciadas, polvo y condiciones de trabajo especialmente duras. En este contexto, la gama HTH de Magni TH representa una solución ideal gracias a sus capacidades todoterreno y versátiles, diseñadas para ofrecer altas prestaciones y fiabilidad incluso en los entornos más desafiantes.

Los modelos HTH pueden apoyar una amplia gama de actividades operativas, desde la manipulación de materiales pesados hasta el posicionamiento de equipos, ayudando a mejorar la eficiencia en las operaciones diarias de cantera y minería.

La compatibilidad con una amplia gama de accesorios Magni TH también representa una ventaja significativa. La posibilidad de configurar la máquina con equipos específicos permite adaptarla a los requisitos particulares del sector, mejorando la versatilidad del vehículo y ampliando su rango de aplicaciones. En entornos como canteras y minas, donde cada tarea puede requerir herramientas especializadas, esta flexibilidad representa una clara ventaja operativa.

LOGÍSTICA PESADA, PUERTOS Y ACERÍAS

La gama HTH también se utiliza ampliamente en el sector de la logística pesada, donde la manipulación de cargas voluminosas y pesadas requiere máquinas que ofrezcan altas prestaciones, precisión y seguridad.

En los puertos, por ejemplo, las operaciones suelen desarrollarse en entornos dinámicos con plazos ajustados y una necesidad constante de máxima eficiencia. Un ejemplo concreto es el uso del HTH 25.11 en el puerto de Palermo, donde el manipulador telescópico Magni TH ha apoyado la manipulación de cargas pesadas en un entorno operativo particularmente exigente. Con una capacidad máxima de 25.000 kg y una capacidad de elevación de 18.000 kg a una altura máxima de 10,5 metros, la máquina demostró un rendimiento sobresaliente incluso sin el uso de estabilizadores.

Estas mismas características son igualmente esenciales en acerías, plantas industriales y grandes áreas de producción, donde la manipulación de materiales pesados exige robustez, control de la carga y fiabilidad a largo plazo.

VERSATILIDAD OPERATIVA GRACIAS A LOS ACCESORIOS DISPONIBLES

Además de la potencia, la gama HTH también destaca por su versatilidad. La compatibilidad con diversos accesorios permite adaptar el equipo de elevación a las necesidades específicas de cada sector, transformándolo en una herramienta operativa flexible y multifuncional.

Ya sea trabajando en una cantera, mina, puerto o planta industrial, los accesorios Magni TH permiten configurar la máquina para tareas específicas, mejorando la eficiencia operativa y optimizando el uso del vehículo.

MAGNI TH HTH: CUANDO LA MANIPULACIÓN DE MATERIALES EXIGE LO MEJOR

Desde canteras hasta minas, desde puertos hasta acerías, la gama HTH de Magni TH está diseñada para afrontar los desafíos más complejos en términos de manipulación heavy-duty de materiales. Potencia, tracción, capacidad de elevación y compatibilidad con accesorios específicos convierten a estos manipuladores telescópicos en una solución fiable para quienes trabajan diariamente en entornos exigentes con cargas pesadas.

Con la gama HTH, Magni TH reafirma su capacidad para desarrollar máquinas heavy-duty diseñadas para garantizar rendimiento, seguridad y continuidad operativa, incluso en los sectores más exigentes.



Sinoboom lanza la pantalla de nueva generación para plataformas telescópicas

Sinoboom ha presentado su pantalla totalmente renovada para plataformas telescópicas de gran tamaño, SmartHub Screen, desarrollada para optimizar la operación, la propiedad y la gestión de flotas, y exhibida para la experiencia del cliente durante la edición 2026 de CONEXPO-CON/AGG.

La pantalla de gran formato permite cuatro funciones clave:

- Diagnóstico y mantenimiento inteligentes sin necesidad de intervención manual
- Visualización completa del estado de la máquina
- Seguridad de permisos en circuito cerrado
- Interfaz operativa multilingüe en 8 idiomas

SmartHub Screen permite un diagnóstico y resolución de averías rápidos y sin herramientas, respaldados por una biblioteca de fallos ampliada, instrucciones guiadas de reparación y actualizaciones remotas OTA para un mantenimiento más eficiente.

Basada en una red CAN estructurada, proporciona una visualización clara del estado de la máquina para mejorar la detección y resolución de problemas, mientras que la navegación optimizada, la configuración CAN-ID y la calibración de sensores mejoran la facilidad de uso en las operaciones y el monitoreo diario.



La seguridad de la máquina se refuerza mediante un control de acceso trazable y protección de datos. Un sistema dinámico de contraseñas multinivel garantiza inicios de sesión seguros y rastreables, mientras que la función EDR mejorada (caja negra) proporciona un almacenamiento fiable de datos y registros operativos para el análisis de causas raíz.

Estas características de SmartHub Screen mejoran significativamente la eficiencia operativa, reducen el tiempo de inactividad y aumentan la visibilidad de la gestión de flotas para los clientes. SmartHub Screen de Sinoboom se está implementando en casi todas las plataformas telescópicas de Sinoboom, reforzando aún más las capacidades de digitalización y gestión inteligente de flotas de la compañía.



Top Noleggio monta una noria con dos grúas PM de Tadano

Cuando el espacio es reducido y la precisión no deja margen para el error, la solución de elevación adecuada marca la diferencia. En un proyecto reciente, El especialista italiano en alquiler Top Noleggio completó con éxito el montaje de una noria utilizando dos grúas de brazo articulado de Tadano de la serie PM: una PM 100SP y una PM 150SP.

La obra planteaba retos importantes, como un espacio de trabajo extremadamente limitado, vías de acceso estrechas y restricciones logísticas que descartaban el uso de una grúa móvil convencional. La solución fue una elevación en tándem utilizando dos grúas de la serie PM, cuyo alcance y capacidad en la punta permitieron una manipulación segura y controlada de los componentes estructurales.

Una de las fases más críticas consistió en alinear los pernos de anclaje y los elementos por-

tantes con una precisión milimétrica. En este caso, el radiocontrol resultó esencial, ya que permitió a los operadores trabajar directamente junto a la estructura y supervisar cada movimiento con la máxima precisión y seguridad.

El resultado fue una operación fluida y eficiente sin problemas críticos. La noria se montó según lo previsto, quedó totalmente operativa y el cliente se mostró completamente satisfecho: una clara demostración de la precisión, maniobrabilidad y rendimiento

de las grúas de brazo articulado PM de Tadano en condiciones difíciles.



ToolQuick refuerza su presencia en Sevilla con una nueva tienda en Mairena del Aljarafe

ToolQuick, empresa del Grupo Kiloutou y una de las empresas referentes nacionales en alquiler de pequeña y mediana maquinaria y herramientas, continúa avanzando en su plan de expansión con la apertura de una nueva tienda en Mairena del Aljarafe (Sevilla). Con esta incorporación, la compañía alcanza los tres puntos de servicio en la provincia.



La nueva delegación permitirá mejorar la proximidad al cliente, ampliar la disponibilidad de equipos y ofrecer una respuesta más ágil a las necesidades de profesionales, empresas y particulares de toda la provincia. Su ubicación en Mairena del Aljarafe, en la margen oeste del Guadalquivir, refuerza la cobertura territorial de ToolQuick y facilita el acceso a sus servicios en una de las zonas con mayor dinamismo económico y empresarial del área metropolitana de Sevilla. Con esta apertura, la compañía continúa consolidando su presencia en Andalucía con ocho tiendas y reafirma su compromiso con un servicio cercano, especializado y de máxima disponibilidad.

UNA RED ÚNICA DE COBERTURA EN SEVILLA

Con la incorporación de ToolQuick Mairena, la compañía dispone ya de tres centros operativos en la provincia:

ToolQuick Mairena

Calle Horizonte, 8 Puerta 5
41927 Mairena del Aljarafe (Sevilla)
Tel. 955 25 47 22

ToolQuick Sevilla

Av. Fernández Murube, 26
41007 Sevilla
Tel. 955 44 55 54

ToolQuick Alcalá de Guadaíra

Av. Príncipe de Asturias, 8B
41500 Alcalá de Guadaíra (Sevilla)
Tel. 955 44 29 00

MÁS MAQUINARIA, MÁS ESPECIALIZACIÓN Y MÁS CAPACIDAD DE RESPUESTA

La nueva tienda nace con un catálogo diseñado para atender las necesidades de pro-

fesionales, autónomos, pymes, empresas de mantenimiento, instaladores, reformistas y especialistas en jardinería. La oferta incluye desde herramientas ligeras y equipos para trabajos de reforma hasta maquinaria especializada para aplicaciones industriales y de construcción.

Además, la incorporación de este nuevo punto de servicio incrementa la disponibilidad de equipos en la provincia y permite responder con mayor rapidez a las necesidades de los clientes, especialmente en proyectos que requieren flexibilidad, inmediatez y soporte especializado.

ToolQuick mantiene asimismo su apuesta por la innovación, incorporando tecnologías de última generación, maquinaria especializada, equipos de cero emisiones y soluciones robotizadas que contribuyen a mejorar la productividad, la seguridad y la sostenibilidad de los trabajos realizados por sus clientes.

UN NUEVO PASO ESTRATÉGICO JUNTO A KILOUTOU

La apertura de ToolQuick Mairena se produce en un momento clave para el desarrollo de Kiloutou España, uno de los principales referentes europeos en alquiler integral de maquinaria y equipos. Gracias a la complementariedad de las empresas que forman parte del grupo, los clientes sevillanos pueden acceder a una oferta mucho más amplia y especializada desde una única red de servicio.

SOBRE TOOLQUICK

ToolQuick es la empresa líder en alquiler de pequeña y mediana maquinaria y herramientas en España y forma parte del Grupo Kilou-

tou. Cuenta con 31 tiendas distribuidas por todo el territorio nacional, entre ubicaciones propias y espacios compartidos en ciudades como Barcelona, Valencia, Alicante, Murcia, Sevilla, Málaga y Madrid.

La compañía presta servicio a pymes, autónomos y particulares que necesitan soluciones para trabajos de reforma, renovación, mantenimiento y jardinería. Con más de 300 familias de producto, dispone de una de las ofertas más amplias del mercado y es pionera en soluciones de cero emisiones, robótica y maquinaria especializada para demolición y construcción.

ACERCA DE KILOUTOU

Kiloutou es uno de los principales grupos europeos especializados en alquiler integral de maquinaria y equipos. En España ha reforzado su presencia mediante la integración de compañías especializadas como ToolQuick, GLOBAL, LIFTISA, Mavyal, Zelai y Clavería Servicios, creando un ecosistema capaz de ofrecer soluciones completas para cualquier necesidad.

Actualmente, el grupo cuenta con 78 agencias y cerca de 960 puntos de servicio en España, garantizando proximidad, disponibilidad y capacidad de respuesta para grandes empresas, pymes y profesionales.



El “Vermú Maquinza” debuta con networking, maquinaria y un gran ambiente

El pasado 16 de abril, Maquinza celebró la primera edición del “Vermú Maquinza”, una jornada que reunió a clientes, proveedores y amigos en sus instalaciones, consolidándose desde su estreno como un evento destacado por su ambiente cercano y participativo.



La iniciativa nació con el objetivo de ofrecer un punto de encuentro diferente dentro del sector, donde combinar la presentación de soluciones y equipos con un espacio distendido para el diálogo y la convivencia. En este contexto, la exposición de maquinaria permiti-

tió a los asistentes conocer de primera mano las últimas novedades de la compañía.

A lo largo del día, el networking fue protagonista en un ambiente relajado, favoreciendo el intercambio de ideas, la generación de nuevas relaciones profesionales y el fortalecimiento de vínculos ya existentes entre todos los asistentes.

La jornada estuvo marcada por un ambiente festivo continuo. El sorteo de regalos aportó emoción y expectación, mientras que la batucada en directo llenó el recinto de ritmo, energía y buen ambiente, convirtiéndose en uno de los momentos más animados del evento.

Durante la jornada se pudo disfrutar también de un espectáculo pirotécnico que sorprendió a los asistentes y añadió un toque festivo y visual al evento.

El “Vermú Maquinza” se estrenó con una excelente acogida y una gran participación, dejando claro el valor de crear espacios donde lo profesional y lo humano se encuentran de forma natural.

“Queremos agradecer a todos los asistentes su presencia y participación, fundamentales para el éxito de esta primera edición. Seguiremos construyendo juntos momentos que suman. ¡Gracias por formar parte del Vermú Maquinza!”, añaden satisfechos desde Maquinza.

Homs Rentals impulsa su expansión en Madrid con dos adquisiciones

Homs Rentals amplía su presencia en el mercado español con la incorporación de Montajes y Desmontajes Técnicos S.L. y Sumaco Andamios S.A., dos compañías de referencia en el sector del alquiler y montaje de andamios y el alquiler de maquinaria en Madrid.

Homs Rentals, empresa global de alquiler de equipos y estructuras, participada por VGO Capital y los hermanos Vicenç y Marc Homs, da un paso decisivo en su estrategia de crecimiento y expansión territorial con la incorporación de Montajes y Desmontajes Técnicos S.L. y Sumaco Andamios, S.A., fortaleciendo así su posición en el mercado del alquiler español.

UN MOVIMIENTO ESTRATÉGICO PARA AMPLIAR PRESENCIA Y ESPECIALIZACIÓN

La incorporación de Montajes y Desmontajes Técnicos, empresa especializada en el alquiler y montaje de andamios para obra nueva, permite a Hom's Rentals ampliar su cobertura geográfica y ofrecer un servicio integral también en Madrid. Su equipo técnico y amplio equipamiento se unen a la línea de negocio de Rehabilitación & Andamios, reforzando la capacidad operativa de la marca en este tipo de proyectos.

Dicha adquisición, como punto de partida de la presencia de Hom's Rentals en la Comunidad de Madrid, potencia su capacidad para ofrecer soluciones integrales de alquiler



y montaje de andamios en un nuevo punto estratégico de España, más allá de Cataluña, donde la compañía ya es un referente en este sector.

A esta operación se suma la adquisición de Sumaco Andamios S.A., compañía con más de 20 años de experiencia en el sector del alquiler de maquinaria. Su llegada permite a Hom's Rentals aumentar su parque de maquinaria, ampliando su capacidad operativa e incorporando el punto de servicio que Sumaco mantiene en Madrid.

MADRID, NUEVO EJE PARA DESPLEGAR TODA LA OFERTA DE SERVICIOS DE HOMS RENTALS

La ampliación de la red operativa en Madrid permite ofrecer en esta región servicios ya consolidados en la empresa, como el alquiler de maquinaria para construcción, el monta-

je de estructuras y escenarios para eventos, todo tipo de soluciones de energía mediante Kiloenergía by Hom's Rentals, la formación de operarios y el alquiler de herramientas para particulares a través de su marca Smoh.

Esta diversificación posiciona a Madrid como un punto clave dentro del proyecto global de Hom's Rentals, además de reafirmar el compromiso de la empresa con el crecimiento sostenible, la profesionalización del sector y la prestación de un servicio integral en todo el territorio nacional.

El completo equipo de trabajadores de dichas empresas pasa a formar parte de Hom's Rentals. A su vez, sus respectivos socios fundadores, Enrique García (Montajes y Desmontajes Técnicos) y Víctor Peláez (Sumaco Andamios), asumirán un papel clave dentro del proyecto, aportando su experiencia y conocimiento del mercado madrileño, que ha sido clave en el posicionamiento de ambas compañías dentro del sector.

Dichas operaciones han contado con el asesoramiento corporativo y legal de Russell Bedford, Broseta y ONEtoONE Corporate Finance.

DIRECTORIO DE FIRMAS

GRÚAS

Vivir el progreso

LIEBHERR

Grúas móviles y sobre orugas




ALQUILER Y VENTA DE EQUIPOS

Cruz Araba

MAQUINARIA DE ELEVACIÓN
ALQUILER, VENTA,
MANTENIMIENTO
Y FORMACIÓN

- PLATAFORMAS ELEVADORAS
- CARRETTILLAS ELEVADORAS
- ELEVADORES DE CARGA
- FREGADORAS INDUSTRIALES

+25 años de experiencia Cruz Araba



Pol. Industrial de Betoño. C/ Concejo 11 · Vitoria-Gasteiz 01013 · ÁLAVA (PAÍS VASCO)
+34 945 28 25 03 606 41 31 97 administracion@cruzaraba.es www.cruzaraba.es

PLATAFORMAS ELEVADORAS

SOCAGE
TU MARCA DE ALTURA



SOCAGE IBÉRICA, S.L.
P. I. El Oliveral. Fase II. C/ J, 18
46190 Riba - Roja (Valencia)
Tel. 918 753 883

EASYLIFT®
AERIAL PLATFORMS

WELCOME TO OUR
SIMPLE INSIDE™ WORLD



PLATAFORMAS DE ARAÑA
DESDE 13 HASTA 53 M

easy-lift.com

SEGUROS MAQUINARIA

ALKORA
GRUPO VERSPIEREN

Empresa especialista en gestión de programas de seguro y gerencia de riesgos para empresas y maquinaria.



Avda. de Brasil, 4 - 28020 Madrid
Tel.: 914 174 850
alkoramad@alkora.es - www.alkora.es

TRANSPORTES

NOOTEBOOM
SPECIAL TRAILERS SINCE 1881

**SPECIAL TRAILERS
THAT GET YOU THERE**



Nootboom Ibérica - M +34 659 699004 - E iberica@nootboom.com
WWW.NOOTEBOOM.COM

ALQUILER EQUIPOS

UNA SOLUCIÓN PARA CADA PROFESIONAL

Alquila online en alquiler.loxamhune.com



LOXAM

CONSTRUCCIÓN | REFORMAS | JARDINERÍA | CARPINTERÍA | LIMPIEZA

WELCOME TO JOIN US

International Trade Fair for Construction Machinery,
Building Material Machines, Mining Machines and Construction Vehicles.



bauma SHANGHAI

Nov. 24-27, 2026 | SNIEC, Shanghai, China

Nov. 23-26, 2026 | SWEECC, Shanghai, China



**One Show,
TWO VENUES!**

→ **Be Part of It!**

SCAN TO
EXHIBIT



SCAN TO
VISIT



Contact Us

Messe München GmbH
Tel: +49 89 949-11478 | Email: info@bauma-network.com

Messe Muenchen Shanghai Co., Ltd.
Tel: +86-21 2020 5500 | Email: baumachina@mm-sh.com

For further information, please visit:

 www.bauma-china.com

Follow Us





Part of **Boels**



• DEPOTS



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

Contáctanos

T: +34 900 92 92 50 - E: rent@riwal.com / sales@riwal.com

Above all. Riwal

riwal.com