

www.socage.es

www.loxamhune.com

www.liebherr.com

www.aherniberica.es

www.gruporoxu.com

www.palfinger.com

www.grupohei.com

www.haulotte.com.es

www.tvh.com

www.mhsiberica.com

www.lgmglifts.com

www.ulmalifting.com

www.jlg.com

www.hinowa.com

www.transgruas.com

www.fassi.com

www.gomarizrent.com

www.sinoboom.eu

www.manain.com

www.orbelgrupo.com

www.bravi-platforms.com

www.apaerial.com

www.zanilift.com

www.amgalquiler.com

www.euroyen.es

www.boels.com

www.ironmachtrade.com

www.pramac.com

www.gamrentals.com

www.lkwlift.com

www.brontoskylift.com

www.kyorent.es

www.alianzaeleva.com

www.anapat.es

www.eon-international.com

www.aplift.com

www.robustracksl.com

www.multitelgroup.com

www.mercaeleva.com

www.maqlift.com

www.alcamarcarretillas.com

www.simsur.es

www.uping.es

www.jofemesa.com

www.veloris.com

www.gruasibarrondo.com

www.carretillasheli.com

www.gruaslozano.com

www.espagruas.es

www.transportes-salvador.com

www.mateco.es

www.gruaselcanario.net

CARRETILLA ELEVADORA TODOTERRENO DIÉSEL

F25

bauma SHANGHAI

Booth No.: C50-C60-B54



- Gran potencia y alto nivel de configuración
- Excelente capacidad todoterreno y movilidad
- Operación segura, fiable y flexible
- Herramienta todo en uno con amplia aplicación
- Excelente visibilidad integral

LGMG Europe B.V.

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

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

www.lgmglifts.com

LGMG

RELIABILITY IN ACTION

Sumario



4 Editorial
6 Entrevista a Salvador Ártés y Víctor Cebrecos, Miembros de la Junta Directiva de ANAPAT
10 Grúas Roxu incorpora la grúa Liebherr LTM 1400-6.1 para reforzar su capacidad operativa en grandes proyectos
12 Entrevista con Andreas Klauser, CEO de PALFINGER, y Jörg Schopferer, Managing Director Palfinger Ibérica
16 Hoeflon y Amco: nueva alianza en el norte de España

18 ESPECIAL PLATAFORMAS SOBRE CAMIÓN

50 Dragados recibe su nueva Liebherr HS 8100.2 HD en el Día del Cliente de Liebherr Ibérica
52 Entrevista a Soraya San Segundo, Directora Comercial WolfCRM
54 Alba, casi siete décadas elevando la construcción
64 Espagrúas refuerza su flota con una Palfinger PK 42002 SH de alto rendimiento
66 Cimentalia celebra su 50 aniversario con la entrega de su 19 pilotadora Liebherr
67 Liebherr refuerza su apuesta por la minería en el MMH 2026 de Sevilla
68 Hubtex desarrolla vehículos especiales para el almacenamiento de residuos radiactivos
70 Cristalería Vitoriana incorpora una grúa Fassi y un robot cristalero Jekko de la mano de Transgrúas Vitoria
71 Grupo ITT y Schmitz Cargobull estrenan instalaciones en Montmeló
72 Hinowa demuestra la versatilidad de sus plataformas sobre orugas en dos trabajos de precisión en Italia
74 Los profesionales ponen la experiencia: UNIC Rentals, los equipos para llegar más lejos
76 Consolidando su presencia en Europa, liderando con solidez: LGMG hace su aparición en Platformers' Days 2026 en Alemania
78 Jofemesa renueva su flota en Alcalá de Guadaira con dumpers Ausa, tijeras JLG y manipuladores Manitou
80 Sinoboom AB42RJ Plus: una nueva visión del rendimiento en las plataformas articuladas de más de 40 metros
82 Dieci refuerza su servicio posventa con rapidez, asistencia y tecnología
86 Grúas y Bombeos Caballer - AKT incorpora una Spierings SK1265-AT6 a su flota
88 Innovación y sostenibilidad: JMG Cranes inaugura en Sarmato su planta de hidrógeno verde
90 Transgrúas Cial entrega la primera Cela Essential de España a Primos Canalones en Galicia
91 APEX e IRE entran en una nueva era con su lanzamiento en Ámsterdam en 2027
92 Entrevista a José Luis Aragón, de Marco Solutions Drones
96 Pisuerga Rent ofrece almacenes verticales automatizados
98 Plateltec nace para dar servicio técnico a plataformas elevadoras
101 Florencio García: 40 años dedicados al sector de la elevación
102 Genie celebra 60 años con nuevas plataformas electrificadas, más seguridad y un gran pedido de mateco
106 Bobcat recibe un Red Dot por el concepto RogueX3
Más de 650 empleados de Bobcat colaboran con comunidades europeas
El Bobcat TR60.260 sustituye a varias máquinas
108 Arme: la industria analiza en Valencia el futuro de los robots humanoides
110 Pitiusa de Transportes apuesta por la innovación con una Palfinger PK 1650 TEC para afrontar los retos más exigentes
112 Transgrúas entrega una grúa Fassi F185A.1.24 E-Dynamic a Cerviglas en Valencia
113 Una Multitel 160 ALU en los preparativos de las Fiestas del Pilar de Zaragoza
114 Manitou estrena una nueva generación de carretillas todoterreno MC
116 Manitou presenta en 'On The Way Up' su nueva hoja de ruta de sostenibilidad hasta 2030
118 GAM se incorpora a Compromiso Asturias XXI para impulsar el talento y la competitividad empresarial en Asturias
JASO Industrial Cranes recibe el Premio a la Excelencia Eplan 2026
119 JLG avanza en su visión de la obra del futuro invirtiendo en Nextera Robotics
120 Zoomlion inaugura sus instalaciones en Valencia y reconoce a sus principales socios estratégicos en España
122 Arbentia celebra en Madrid su primer Customer Day: «La IA no sustituye, amplifica»
124 El alquiler de grúas afronta más actividad con una gestión cada vez más digital
126 LGMG presentará más de 30 productos en bauma CHINA 2026, destacando la electrificación y la innovación
127 El Foro Agalma 2026 reunió en Santiago al sector del alquiler de maquinaria para abordar la normativa, la IA y el futuro de las flotas
128 IPAF Summit en Estambul: La colaboración es el mejor camino para avanzar
132 Peter Douglas en IPAF Summit: «La colaboración es esencial para mejorar la seguridad y reforzar la industria»
134 Ganadores de los premios IAPA 2026 de Estambul

142 Directorio de Firmas

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

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

Editorial

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



Y seguimos con el circo...

Hay cosas que nunca dejarán de sorprenderme. Y yo que creía que estaba curada de espanto. Últimamente parece que hemos descubierto en España una nueva afición: ser rojo adoctrinado y salir a la calle a protestar. Es curioso, los que salen a clamar a los 4 vientos sus derechos son los de izquierdas para quejarse de todo, pero echando la culpa a la derecha, que hace 8 años que no gobierna. Otra cosa no, pero el "imperator" Sánchez es una máquina de la manipulación.

¿Qué leches se le habrá pasado a este loco por la cabeza, para convocar elecciones y estar seguro de que seguirá gobernando? Este individuo ha maquinado un plan maléfico con todas las variables, fijo. A saber qué As se guarda en la manga, y a saber qué ha preparado para que sus adoctrinados borregos se lo crean.

Entiendo que manifestarse es un derecho, para eso vivimos en una democracia donde podemos hacerlo, pero no vale todo. Y sobre todo, permitir que porque sean de izquierdas no se les pongan límites.

Me llama la atención que todos estos guarros han tenido 8 años para salir a la calle y lo hacen ahora. Me pasé el otro día por la Puerta del Sol, nada recomendable, por cierto, porque el olor a suciedad se percibe desde 100 metros antes y os aseguro que allí no pasa la noche ni un perroflauta. Con el frío que empieza a hacer ahora, estos están en su casa de pijiprogres tomando kombucha. Pero en la Puerta del Sol ya no. Encima, no te dejan entrar en su gueto mugriento. Con seguridad y todo. No me extraña que los extranjeros hayan decidido saltarse esa parte de la ciudad. Estamos dando una imagen lamentable, porque Sánchez no puede soportar pensar que le quitan el trono.

La pobre Maricarmen, que pasó a mejor vida, ya es historia. Forzaron la máquina demasiado pronto, y la señora no les aguantó el baile.

Pero da igual, cada día sacan una nueva protesta, coincidiendo por cierto con un escándalo más de su partido. No se que le ha pasado a la izquierda en España, no la conoce ni la madre que los parió. Quien no está imputado, está con un pie en la cárcel, quien no tiene 10 pisos, tiene marido con situación fiscal dudosa. Quien no está siendo investigado, tiene más joyas que Tutankamón. Es increíble, lo que les gusta trincar. Que rápido se han olvidado de los obreros y de la gente cuando se trata de pillar para ellos.

Lo de Francia es un ejemplo de lo que está empezando en España. Quedan muchos días para las elecciones, y la gente son borregos dirigidos por gente maléfica. Me vais a perdonar, pero uno se puede manifestar y no ser un vándalo. Protestas que terminan con coches quemados, negocios destrozados, saqueos y vecinos que ven cómo, de la noche a la mañana, su barrio se convierte en una auténtica batalla campal, eso no es una protesta, es vandalismo callejero.

A mí que alguien me explique qué tiene de revolucionario quemarle el coche a un trabajador que lleva años pagándolo. O destrozar la tienda de alguien que madruga todos los días para levantar la persiana. Mira Meloni, ha sacado al ejército y ha dicho hasta aquí. Ole por ella. Verás como en España les dan hasta bocadillos para coger fuerzas para seguir delinquiendo.

Lo más preocupante es esa facilidad que tienen algunos para justificar la violencia cuando creen que quienes la ejercen defienden una causa que les gusta. El inhábil de Bardem, que debe tener poco trabajo porque últimamente sale mucho, dice que le parece estupendo que la gente salga y reivindique sus derechos. Como si este titiritero venido a menos tuviese algo de criterio. Qué pena que no le hubiesen destrozado a él su bareto donde tenía a gente contratada de manera irregular, por cierto. Ya verías cómo cambiaba la historia. Pero está muy bien predicar desde la distancia creyéndote poseedor de la verdad, cuando lo único que eres es un sinvergüenza demagogo.

Estamos en un momento que el vandalismo cambia de nombre según quién lo practique. Si lo hace el adversario político, es intolerable. Si lo hacen los nuestros, hay que entender el contexto.

Mientras, Sánchez bailando en televisión y recomendando canciones. Es de locos. De locos.

Me decía un amigo que tiene a su hijo en segundo de bachillerato, que tiene que hacer en junio la EVAU, o como se llame ahora. Y que gracias a Dios no está en un colegio público porque si no sería un año perdido. Es curioso. Los profesores se manifiestan porque consideran que cobran poco, porque tienen demasiados alumnos, demasiadas horas y reducción de jornada lectiva.

Entiendo perfectamente que cualquier profesional quiera mejorar su salario y sus condiciones laborales. Faltaría más. Pero también entiendo que, cuando uno decide estudiar una carrera, procura informarse de las salidas profesionales, de lo que va a cobrar y de las posibilidades que tiene de crecer profesionalmente.

Estudian para ser profesores, comienzan a trabajar y dicen que cobran poco. Claro, es lo que cobra un maestro. Pero eso ya lo sabían antes. Si estas sorprendido de lo que cobras, haberlo pensado antes "hije mie". ¿Qué quieres cobrar más? Sigue estudiando y hazte catedrático. Y sino, no votes al PSOE. Que también es una opción.

Yo estudié EGB en un colegio público y éramos 38 alumnos en el aula. Treinta y ocho. Y nos llevaban más rectos que una vela.

No recuerdo que necesitáramos una reunión extraordinaria cada vez que alguien interrumpía la clase. El profesor tenía autoridad y, cuando llegabas a casa, tus padres no corrían a denunciar al colegio porque te habían regañado. Entiendo que los jóvenes son cada vez más maleducados, más irreverentes y más insoportables. Pero es que tú has elegido eso. Que nadie te ha puesto una pistola en la cabeza. Y que podías haber empezado hace 8 años a pedirle a Pedrito el Grande que cambiase las condiciones, no ahora, que perdéis credibilidad.

Como decía Vargas Llosa en Conversaciones en la Catedral. "En qué momento se jodió el Perú".

En el mundo empresarial, todo este mamoneo sería impensable.

Imaginemos que una empresa, cuando empieza a tener problemas, en lugar de buscar soluciones, se dedica a culpar a la competencia, enfrentar a sus trabajadores y esperar que el caos le permita conservar la dirección. O un jefe de taller que le meten más mecánicos y más máquinas para arreglar y dice que no. Que cuando le contrataron sólo arreglaba 15 máquinas. ¡Venga hombre! ¡Ya está bien de tanta demagogia!

Como los sindicatos. Que se acuerdan ahora que tienen que salir a la calle. En una empresa, si no hay resultados, hay que tomar decisiones. Si los clientes no están satisfechos, hay que mejorar. Si los trabajadores tienen problemas, hay que escucharlos. Y si el modelo no funciona, se cambia. Yo, que debo de ser muy simple, sigo pensando que antes de salir a la calle a salvar el mundo, convendría empezar por algo mucho menos espectacular: educar mejor, respetar más, trabajar con responsabilidad y aprender a perder unas elecciones sin considerar que se acaba el mundo y sin haber robado, que por cierto es pecado mortal.

Seamos responsables, pensemos bien a quien le damos el voto. Y expliquemos por Dios a los que nos rodean, que su voto no es un simple papelito.

Mientras tanto, vamos a lo nuestro, que hay que aprovechar la faena, que es mucha y buena.

FUERZA Y HONOR, MIS QUERIDOS AMIGOS, AMIGAS Y AMIGUES.


ROXU
GRUPO
gruporoxu.com
985 79 36 36

SALVADOR ÁRTÉS Y VÍCTOR CEBRECOS

MIEMBROS DE LA JUNTA DIRECTIVA DE ANAPAT



Salvador Ártés



Víctor Cebrecos

Protocolo de Accidentes con PEMP de ANAPAT

Ante un accidente con PEMP, la clave es estar preparado

Salvador Ártés y Víctor Cebrecos, miembros de la Junta Directiva de ANAPAT, explican las claves del nuevo Protocolo de Accidentes con PEMP, en cuya elaboración han participado activamente. Una herramienta diseñada para ayudar a las empresas a actuar con rapidez, evitar improvisaciones y conocer sus responsabilidades ante un accidente.

MOV.- Para comenzar, ¿en qué consiste exactamente el Protocolo de Accidentes con PEMP desarrollado por ANAPAT?

ANAPAT: Salvador Ártés: Es una serie de guías prácticas y protocolos que preparan y explican a las empresas que tienen plataformas elevadoras qué hacer, paso a paso, si una de sus máquinas se ve implicada en un accidente/ incidente con daños personales o no. No es lo mismo que el accidente ocurra en una obra de un cliente, en nuestras propias instalaciones o durante el transporte de la máquina. Del mismo modo es relevante el diferenciar si este accidente se produjera con personal propio o no propio y diferenciando al propietario y/o arrendador de la maquina y el arrendatario o terceras empresas. Por eso, el protocolo recoge seis situaciones distintas, cada una con sus pasos, y un esquema sencillo para saber en cual estás. Cada situación tiene además una guía rápida de una sola página, pensada para tenerla a mano.

MOV.- ¿Cuál ha sido el objetivo principal de ANAPAT al impulsar este protocolo?

ANAPAT: Víctor Cebrecos: La toma de conciencia, la prevención y la necesidad de preparación. Que nadie tenga que improvisar en uno de los peores momentos que puede vivir una empresa. Cuando ocurre un accidente hay nervios, prisas y muchas llamadas, además de un posible reparto de responsabilidades. Queríamos que las empresas tuvieran claro qué hacer primero, a quién avisar y qué no hacer. Y, sobre todo, que tuvieran preparada la documentación para demostrar que la máquina estaba en buen estado y se había entregado e informado correctamente. En resumen, es un procedimiento previamente definido, de actuación rápida y ordenada que documenta todo. Delimitamos las responsabilidades evitando malas prácticas, reducimos errores e improvisación.

> Nadie quiere pensar en un accidente, pero la mejor forma de afrontarlo es estar preparado antes de que ocurra

MOV.- ¿A quién va dirigido: empresas alquiladoras, usuarios finales, operadores, servicios de prevención, fabricantes, administraciones...?
ANAPAT: Salvador Ártés: Principalmente a las empresas de alquiler de plataformas: a su dirección, a los técnicos, al personal de taller y de transporte y a los responsables de prevención. Pero también es útil para los clientes que alquilan las máquinas, porque el protocolo explica cuáles son también sus obligaciones como usuarios: formar a sus operarios, evaluar los riesgos de la obra, avisar de inmediato si hay un problema, etc. También sirve para que terceras empresas propietarias de plataformas sepan sus responsabilidades y cómo se debe actuar. En el fondo es un documento que ayuda a que todas las partes sepan qué le corresponde hacer a cada una.

MOV.- ¿Por qué considera ANAPAT que era necesario contar con un protocolo específico para accidentes con plataformas elevadoras móviles de personal?
ANAPAT: Salvador Ártés: En ANAPAT, ya disponíamos de un protocolo que se utilizaba, pero estaba desactualizado y era un buen momento para trabajar desde cero y hacer uno nuevo, más completo y con más detalle.

Las PEMP tienen riesgos muy concretos, como caídas desde altura, vuelcos, atrapamientos o contactos eléctricos, y porque la empresa de alquiler está en una situación particular, se da que casi nunca está presente cuando ocurre el accidente, pero la empresa alquiladora es la propietaria de la máquina y la responsable de haberla mantenido, entregado en condiciones y que el usuario la conozca para trabajar con ella y muchas empresas alquiladoras carecían de este protocolo.

MOV.- ¿Qué pasos establece el protocolo desde el momento en que se produce un accidente o incidente con una PEMP?
ANAPAT: Víctor Cebrecos: Lo primero es saber en qué situación estamos.

No es lo mismo un accidente en la obra de un cliente que en nuestro taller o en la carretera, y un esquema sencillo te lleva a la guía que corresponde en una secuencia ordenada de actuación lo máximo posible.

En el caso más habitual, una máquina alquilada que sufre un accidente en la obra de un cliente, los pasos son básicamente estos:
- Proteger a las personas y activar asistencia/emergencias cuando corresponda, evitando más riesgos.
- Abrir un expediente en las primeras horas y anotar qué ha pasado, cuándo y quién está implicado. Identificar las partes implicadas y obtener el máximo de información.
- Avisar por escrito al cliente para que no mueva ni toque la máquina, salvo que haya un peligro inmediato. Es clave para poder saber después qué ocurrió.
- Avisar a quien corresponda dentro de la empresa y fuera de ella: el servicio de prevención, los abogados si el accidente es grave, la aseguradora y la propia ANAPAT si procede
- En los casos graves, contar con un perito independiente, e incluso acudir con un notario si hay riesgo de que la máquina se manipule o de que no nos dejen acceder a ella.
- Recoger toda la información posible en el lugar: fotos, vídeos, estado de la máquina, condiciones del terreno, tiempo que hacía, testigos…
- Tener preparada la documentación de la máquina que habrá que entregar a la autoridad pertinente que la solicite y qué otra documentación se podrá compartir con clientes y su PRL.
- No reconocer culpas en las primeras conversaciones ni reparar la máquina hasta conocer bien lo que ha ocurrido más esperar a que lo autoricen la aseguradora y las autoridades.

MOV.- ¿Qué información debe recopilar la empresa alquiladora cuando tiene conocimiento de un accidente relacionado con una plataforma?
ANAPAT: Víctor Cebrecos: La primera es la del propio accidente: quién es la persona herida, cuándo y dónde ocurrió, qué trabajo estaba haciendo y cómo estaba la máquina en ese momento. Por ejemplo, en qué posición estaban los mandos y si funcionaban los sistemas de seguridad.

También importan el estado del suelo, si había líneas eléctricas cerca, el tiempo que hacía, si el operario llevaba su arnés y demás equipos de protección, y quién lo vio. Y, muy importante, muchas fotos y vídeos de la máquina y del entorno desde todos los ángulos.

La segunda es la documentación de la máquina: el manual del fabricante, el certificado de conformidad, el historial de mantenimiento y revisiones, el contrato de alquiler y el albarán de entrega firmado.

También el documento en el que el operario confirma que ha recibido el manual y las instrucciones de seguridad, y el seguro de responsabilidad civil en vigor. El protocolo incluye una lista completa para que no se olvide nada.

MOV.- ¿Cómo ayuda este protocolo a mejorar la respuesta de la empresa ante un accidente y a evitar improvisaciones?
ANAPAT: Salvador Ártés: Primero hay un trabajo preventivo, de preparación de documentación y de conocimiento de las obligaciones y recomendaciones que aporte el Protocolo, con un sencillo código de colores para cada situación: rojo para obligaciones legales y azul, para recomendaciones. El Protocolo Intenta ayudar a tener las decisiones tomadas de antemano, con calma. En el momento del accidente no hay que pensar qué hacer, sino seguir unos pasos que ya están escritos, con plazos y responsables. También deja muy claros los errores que se suelen cometer y que luego no tienen arreglo, como mover la máquina, repararla demasiado pronto o hacer declaraciones precipitadas. Y al tener guías rápidas de una página, cualquier persona de la empresa puede tenerlas impresas o en formato electrónico en la oficina, el taller o el camión.

MOV.- ¿Ha sido un proceso laborioso elaborar este documento? ¿Qué entidades, técnicos o profesionales han participado en su desarrollo?
ANAPAT: Salvador Ártés: Ha llevado su tiempo, meses de trabajo intenso. Primero con la designación de Riskia América como partner especialista con sus peritos expertos, Ángel Escorial, Alfredo Rodríguez y Santiago Font), diseñando la metodología de trabajo, con la ayuda del sector a a través de muchos cuestionarios cumplimentados y entrevistas en profundidad a empresarios. Luego las revisiones que hemos hecho en el sen de la Junta Directiva, donde Salvador/Víctor y el secretario general nos hemos involucrado enormemente en aportar, revisar y validar. Como comentaba, empezamos con una encuesta y entrevistas a nuestros socios para conocer cómo actuaban en ese momento y qué necesitaban. Participaron varias empresas, y sus respuestas marcaron el contenido: pedían pasos claros y sencillos, saber qué documentación solicitar a cada parte impli-

> Un accidente se gestiona sobre todo con lo que se ha hecho antes

> Cuando ocurre un accidente, no hay que improvisar, sino seguir unos pasos que ya están escritos, con plazos y responsables

cada y saber definir bien las responsabilidades de estas partes. El resto ha sido trabajo serio, profesional y en equipo.

MOV.- ¿El protocolo es de obligado cumplimiento para las empresas asociadas a ANAPAT o se plantea como una recomendación de buenas prácticas?
ANAPAT: Salvador Ártés: Es una recomendación de buenas prácticas y no crea obligaciones nuevas. Lo que sí hemos hecho, como se ha comentado, es distinguir claramente en el documento lo que ya es obligatorio por ley (en rojo) de lo que simplemente recomendamos (en azul) porque protege mejor a la empresa. Así cada empresa sabe dónde está el mínimo legal y hasta dónde puede llegar si quiere estar mejor preparada en caso de que suceda algún accidente/ incidente

MOV.- ¿Qué beneficios puede aportar a las empresas de alquiler aplicar correctamente este protocolo?
ANAPAT: Víctor Cebrecos: El primer beneficio es actuar mejor y más rápido cuando hay personas afectadas, que es lo más importante, también ofrece seguridad a su plantilla y clientes el conocer cómo actuar en estas situaciones. Pero también hay un beneficio muy claro para la propia empresa. Cuando ocurre un accidente grave, la empresa de alquiler muchas veces tiene que demostrar que hizo bien su trabajo: que la máquina estaba revisada, que se entregó con su documentación correspondiente y que el cliente sabía cómo usarla. Si todo eso está documentado y firmado, la empresa está protegida. Si no, lo tiene muy difícil, aunque haya hecho las cosas bien. El protocolo le ayuda a tener esas pruebas en orden. En un accidente de plataformas normalmente se pueden ver involucradas varias empresas, subcontratas con personal ajeno o propio en diferentes circunstancias y todas ellas con diferentes responsabilidades, por tanto, las buenas prácticas protegen. En cierta forma, es un seguro que tiene la empresa frente a posibles dificultades.

MOV.- ¿Qué papel juega la trazabilidad de la máquina, el mantenimiento, la entrega, la formación y la documentación previa en la gestión de un accidente?
ANAPAT: Víctor Cebrecos: Que es el mensaje más importante del protocolo: un accidente se gestiona sobre todo con lo que se ha hecho antes. El día del accidente ya no se puede crear un historial de mantenimiento ni conseguir una firma de entrega. Por eso insistimos en revisar las máquinas después de cada alquiler, en disponer de un buen contrato de alquiler firmado, entregar siempre el manual con firma, registrar el mantenimiento y comprobar que quien va a manejar la plataforma está formado. En ese sentido, el protocolo sirve también para que cada empresa revise sus procesos del día a día y vea qué puede mejorar. La documentación adquiere mucho peso en un accidente, hay que "poder demostrar".



MOV.- ¿Cómo se está difundiendo este protocolo entre las empresas asociadas y qué acciones de difusión tiene previstas ANAPAT?
ANAPAT: Víctor Cebrecos: Internamente, se ha informado en varias ocasiones a los asociados, en las reuniones de Asamblea General y comunicados, que se estaba trabajando en ello. De hecho, en la pasada Convención de A Coruña (junio), se hizo una presentación específica y más en detalle del Protocolo. Posteriormente, se ha enviado a todos los asociados y puesto a disposición en la web y se ha vuelto a insistir en una reunión del Comité Técnico de este fin de mes.

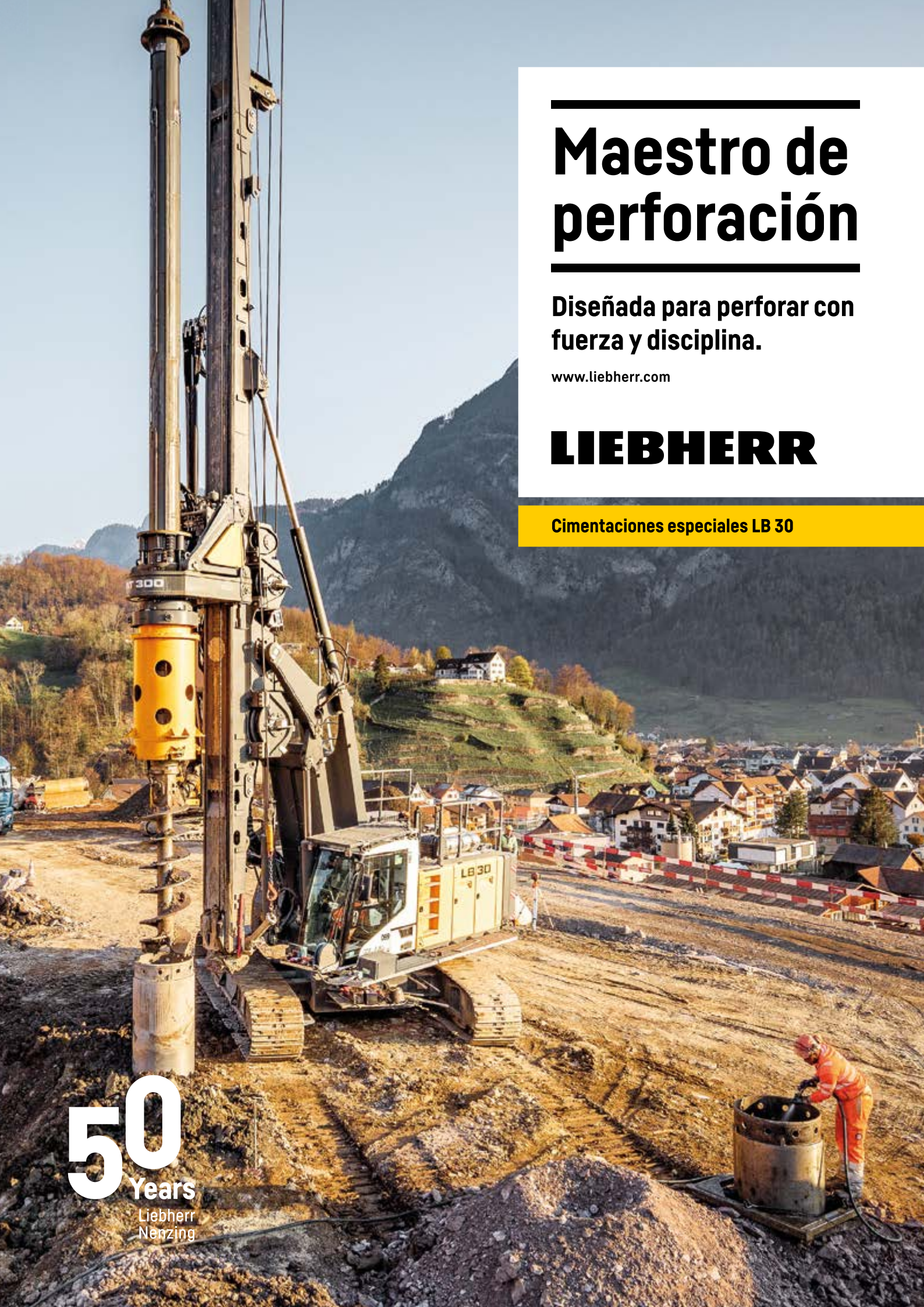
Externamente, en artículos y entrevistas como ésta, y en nuestra propia web se está contando lo que ANAPAT está haciendo para ayudar al sector y a las empresas.

MOV.- Para terminar, ¿qué mensaje trasladaría ANAPAT a las empresas del sector sobre la importancia de prepararse antes de que ocurra un accidente?
ANAPAT: AMBOS: Nadie quiere pensar en un accidente, pero la mejor forma de afrontarlo es estar preparado antes de que ocurra. La base para las empresas son tres cosas sencillas: que le echen un vistazo, está muy ordenado y con mucha trazabilidad (un documento completo y seis separatas que corresponden a las seis Guías y protocolos), que lo conozca su equipo y que se pregunten si hoy mismo podrían reunir toda la documentación de una máquina.

En definitiva, que revisen su gestión documental y operativa en relación a este protocolo. Lo primero siempre son las personas, pero una empresa preparada también se protege a sí misma.

MOV.- ¿Y un mensaje a las empresas no asociadas aún?
ANAPAT: AMBOS: Este protocolo es un ejemplo de lo que puede hacer el sector cuando trabaja unido. Muchas empresas compartieron su experiencia real, con momentos complicados, y entre todos hemos creado una herramienta que ninguna empresa habría desarrollado sola. Formar parte de ANAPAT es tener acceso a estos recursos, pero sobre todo es tener voz para decidir qué problemas abordamos y cómo. A las empresas que todavía no están asociadas las animamos a sumarse: los problemas del sector se resuelven mejor juntos y con la experiencia que cada uno puede facilitar.

> Lo primero siempre son las personas, pero una empresa preparada también se protege a sí misma



Maestro de perforación

Diseñada para perforar con fuerza y disciplina.

www.liebherr.com

LIEBHERR

Cimentaciones especiales LB 30



Grúas Roxu

Entrega oficial de la grúa móvil Liebherr LTM 1400-6.1 DE Grúas Roxu. De izquierda a derecha: Álvaro Hueso, Liebherr Ibérica; Marco García, Grúas Roxu; Daniel García, Grúas Roxu; José Manuel García, Grúas Roxu; Christoph Kleiner, Liebherr-Werk Ehingen GmbH; Tobias Böhler, Liebherr Ibérica y Alejandro García, Grúas Roxu

Grúas Roxu incorpora la grúa Liebherr LTM 1400-6.1 para reforzar su capacidad operativa en grandes proyectos

Grúas Roxu continúa avanzando en la modernización de su parque de maquinaria con la incorporación de nuevas soluciones tecnológicas que les permitan responder a las demandas de un sector en constante evolución. La compañía refuerza así su posicionamiento en el mercado de la elevación, con una apuesta centrada en la innovación y en la mejora continua de su flota.

La compañía asturiana con sede en Siero, Asturias, ha ampliado su parque de maquinaria con uno de los modelos de grúas móviles más innovadores de Liebherr, dotado con 450 toneladas de capacidad máxima de carga y una pluma telescópica de 70 metros. La entrega oficial de la grúa Liebherr LTM 1400-6.1 tuvo lugar durante el Día del Cliente de Liebherr Ibérica, que se celebró el pasado 25 de septiembre con la presencia de más de 500 asistentes, donde Grúas Roxu puso de manifiesto su apuesta por la calidad, la eficiencia y las soluciones de elevación adaptadas a las necesidades de los proyectos más exigentes.

LA ENTREGA OFICIAL DE LA GRÚA MÓVIL LIEBHERR LTM 1400-6.1 SE LLEVÓ A CABO DURANTE LA CELEBRACIÓN DEL DÍA DEL CLIENTE DE LIEBHERR IBÉRICA, ANTE LA PRESENCIA DE MÁS DE 500 ASISTENTES.

6 EJES, 450 TONELADAS DE CAPACIDAD MÁXIMA DE CARGA Y UNA PLUMA TELESCÓPICA DE 70 METROS

La grúa móvil Liebherr LTM 1400-6.1 destaca por ofrecer una gran capacidad de carga en un diseño compacto sobre seis ejes. Este equipo incorpora, además, soluciones desarrolladas para mejorar la flexibilidad y eficiencia durante las operaciones. Entre ellas se encuentran el sistema de ajuste del contrapeso VarioBallast®, una seguridad vial reforzada con programas de asistencia al operador, sistema de arriostramiento en Y concebido como un elemento diferencial en las grúas de seis ejes y unas tablas de carga con velocidades de hasta 15,6 m/s. Por otro lado, su diseño integra, además, soluciones orientadas a la sostenibilidad, como ECOdrive, que contribuyen a reducir el impacto medioambiental y a mejorar la eficiencia energética en las maniobras.

La LTM 1400-6.1 se sitúa como una opción especialmente adecuada para trabajos de gran exigencia, aportando una excelente combinación de potencia, precisión y versatilidad. Su configuración permite optimizar los tiempos de montaje, al tiempo que facilita su utilización en proyectos donde el espacio o las condiciones de acceso pueden suponer un reto.

Para Grúas Roxu, la adquisición de este equipo representa también una apuesta por seguir incrementando su capacidad de respuesta ante las necesidades de sus clientes. La incorporación de maquinaria de estas características les permitirá afrontar nuevos retos y ampliar las posibilidades de participación en proyectos que requieran de equipos de elevación de gran capacidad y elevada precisión.





ESTA INVERSIÓN SE ENMARCA EN LA ESTRATEGIA DE CRECIMIENTO DE GRÚAS ROXU Y EN SU COMPROMISO CON EL DESARROLLO DE SOLUCIONES ADAPTADAS A LAS NECESIDADES DE CADA CLIENTE.

ENTREVISTA

ANDREAS KLAUSER
CEO DE PALFINGER

JÖRG SCHOPFERER
MANAGING DIRECTOR PALFINGER IBÉRICA

Palfinger refuerza su apuesta por España y analiza sus planes de crecimiento y futuro







> LA INNOVACIÓN SIEMPRE COMIENZA CON EL CLIENTE. ESCUCHAMOS SUS NECESIDADES Y LAS TRANSFORMAMOS EN SOLUCIONES QUE HACEN SU TRABAJO MÁS SEGURO, SENCILLO Y PRODUCTIVO.
>
> ASÍ ES COMO ENTENDEMOS LA IA: NO COMO UNA PALABRA DE MODA, SINO COMO UNA HERRAMIENTA QUE GENERA VALOR MEDIBLE PARA NUESTROS CLIENTES.
>
> **ANDREAS KLAUSER, CEO DE PALFINGER**

Coincidiendo con la inauguración de las nuevas instalaciones de PALFINGER Ibérica en Vicálvaro (Madrid) y con la celebración de sus diez años de trayectoria en España, MOVICARGA ha tenido la oportunidad de entrevistar a Andreas Klauser, CEO de PALFINGER, y a Jörg Schopferer, Managing Director de PALFINGER Ibérica. Ambos hacen balance de la evolución de la compañía en el mercado español, analizan la situación del sector a nivel internacional y hablan de los retos y oportunidades que tienen por delante. La innovación, la digitalización, la inteligencia artificial y el crecimiento de la red de servicio son algunos de los temas que abordan en una entrevista en la que también destacan la importancia estratégica de España para el futuro del Grupo.

MOV.- Coincidiendo con la inauguración de la nueva sede de PALFINGER Ibérica en Vicálvaro, Madrid, ¿qué representa esta inversión para el Grupo y qué mensaje envía al mercado español?
Sr. Klauser: La inauguración de nuestro nuevo Centro de Ventas y Servicio en Madrid representa mucho más que una inversión en infraestructuras. Es una clara demostración del compromiso a largo plazo de PALFINGER con España, uno de nuestros mercados más importantes de Europa, y con los clientes y socios que confían en nosotros cada día.

Mientras PALFINGER Ibérica celebra su décimo aniversario, este nuevo centro marca tanto un hito importante como el inicio de una nueva etapa. Refuerza nuestra proximidad al cliente, incrementa nuestras capacidades operativas y sienta las bases para el crecimiento futuro en el mercado ibérico.

Al mismo tiempo, respalda nuestra Estrategia 2030+, centrada en generar valor para el cliente, lograr un crecimiento rentable y equilibrado e impulsar la excelencia operativa en toda nuestra red global.

MOV.- ¿Cómo ayudará el nuevo Centro de Ventas y Servicio de PALFINGER Madrid a fortalecer la relación de PALFINGER Ibérica con clientes y socios en toda España?

Sr. Schopferer: El nuevo Centro de Ventas y Servicio representa un gran paso adelante para PALFINGER Ibérica. Nos permite aumentar nuestra capacidad de montaje, mejorar la eficiencia operativa y ofrecer un soporte aún más rápido a los clientes de España y Portugal.

Igual de importante es que nos proporciona una plataforma para fortalecer nuestras relaciones con clientes, distribuidores y socios de servicio. Al reunir funciones clave en una única ubicación, podemos colaborar de forma más eficaz, compartir conocimientos y ofrecer una experiencia más consistente a lo largo de todo el ciclo de vida de nuestros productos.

MOV.- Desde una perspectiva global, ¿cómo describiría la posición actual de PALFINGER?
Sr. Klauser: PALFINGER se encuentra en una posición sólida a nivel mundial. Nuestra fortaleza proviene de la combinación de liderazgo tecnológico, cercanía al cliente y una red global de servicio. Esto nos permite apoyar a nuestros clientes allí donde operen y durante todo el ciclo de vida de sus equipos.

Tenemos un objetivo claro y una estrategia definida para alcanzarlo. El entorno global no se está volviendo más sencillo, pero seguimos centrados en la excelencia operativa, la innovación y el servicio. Estas son las áreas que generan valor duradero para nuestros clientes y diferencian a PALFINGER en el mercado.

MOV.- ¿Qué regiones del mundo están obteniendo actualmente los mejores resultados para PALFINGER? ¿Dónde ven las mayores oportunidades de crecimiento?
Sr. Klauser: A nivel global, la situación es diversa. Europa mantiene un buen rendimiento, especialmente el sur de Europa, mientras que el norte de Europa muestra una mejora gradual. Norteamérica perma-

> NOS PERMITE AUMENTAR NUESTRA CAPACIDAD DE MONTAJE, MEJORAR LA EFICIENCIA OPERATIVA Y OFRECER UN SOPORTE AÚN MÁS RÁPIDO A LOS CLIENTES DE ESPAÑA Y PORTUGAL.
>
> EL CRECIMIENTO Y EL ÉXITO LOGRADOS SON EL RESULTADO DIRECTO DE LA DEDICACIÓN DE NUESTRO EQUIPO, LA CONFIANZA DE NUESTROS CLIENTES Y LA SOLIDEZ DE NUESTRA RED DE SOCIOS.
>
> **JÖRG SCHOPFERER, MANAGING DIRECTOR DE PALFINGER IBÉRICA**



nece estable, aunque a un nivel inferior debido a los aranceles. Latinoamérica también se mantiene sólida pese a la volatilidad de algunos mercados.

En términos de crecimiento, India destaca claramente. Vemos un gran potencial allí y se está convirtiendo en un mercado cada vez más importante para PALFINGER. Pero el crecimiento no depende únicamente de las regiones. Nuestro negocio Marine está funcionando muy bien, especialmente en los sectores de energía eólica offshore y cruceros. También vemos oportunidades en nuestra nueva gama TEC de grúas de carga y en la expansión de nuestro negocio de servicios. A largo plazo, la inversión en infraestructuras, la electrificación y el aumento del gasto en defensa serán importantes motores de crecimiento.

MOV.- Por el contrario, ¿qué mercados presentan actualmente mayores desafíos y cómo se está adaptando PALFINGER al entorno económico y geopolítico actual?
Sr. Klauser: Tras un inicio de año positivo, la incertidumbre del mercado aumentó de forma notable y las decisiones de inversión se volvieron más prudentes en varias regiones. Las tensiones geopolíticas, la volatilidad macroeconómica y los cambios en las condiciones comerciales siguen afectando al entorno empresarial.

Hemos respondido con un programa de eficiencia a nivel de grupo centrado en simplificar estructuras, optimizar nuestra red global de producción y aprovisionamiento, y mejorar aún más la productividad mediante la automatización y el uso de inteligencia artificial.

En este entorno, la flexibilidad, la eficiencia y la proximidad al cliente siguen siendo fundamentales. No podemos controlar los acontecimientos externos, pero sí podemos controlar cómo respondemos a ellos.

> ES UNA CLARA DEMOSTRACIÓN DEL COMPROMISO A LARGO PLAZO DE PALFINGER CON ESPAÑA, UNO DE NUESTROS MERCADOS MÁS IMPORTANTES DE EUROPA, Y CON LOS CLIENTES Y SOCIOS QUE CONFÍAN EN NOSOTROS CADA DÍA.
>
> NO PODEMOS CONTROLAR LOS ACONTECIMIENTOS EXTERNOS, PERO SÍ PODEMOS CONTROLAR CÓMO RESPONDEMOS A ELLOS.
>
> **ANDREAS KLAUSER, CEO DE PALFINGER**

MOV.- ¿Están satisfechos con el desempeño de PALFINGER Ibérica? ¿Cómo valoran el trabajo realizado por el equipo español durante los últimos años?
Sr. Schopferer.- Sí, estamos muy satisfechos con el desempeño de PALFINGER Ibérica.

Durante los últimos años, el equipo ha demostrado un compromiso excepcional, profesionalidad y una fuerte orientación al cliente, obteniendo excelentes resultados en un entorno de mercado competitivo y en constante evolución.

El crecimiento y el éxito logrados son el resultado directo de la dedicación de nuestro equipo, la confianza de nuestros clientes y la solidez de nuestra red de socios. La apertura de nuestro nuevo Centro de Ventas y Servicio es una clara muestra de confianza en el equipo y un reconocimiento a lo que PALFINGER Ibérica ha conseguido durante la última década. Al mismo tiempo, proporciona una excelente base para el crecimiento futuro.

MOV.- España es uno de los mercados de grúas de carga más competitivos de Europa. ¿Qué cree que permite a PALFINGER mantener su liderazgo en un mercado tan exigente?
Sr. Schopferer.- España es uno de los mercados de grúas de carga más competitivos de Europa, y mantener una posición de liderazgo





requiere un esfuerzo constante. El éxito va mucho más allá de ofrecer productos de alta calidad. Requiere comprender las necesidades de los clientes, innovar continuamente y proporcionar un soporte excepcional durante todo el ciclo de vida de los equipos.

Nuestro éxito se basa en tres pilares fundamentales: productos líderes en el sector, una red de servicio sólida y fiable, y relaciones duraderas con nuestros clientes. Al ayudar constantemente a nuestros clientes a mejorar su productividad, eficiencia y seguridad, seguimos ganándonos su confianza año tras año.

MOV.- La gama TEC ha sido uno de los lanzamientos más importantes de PALFINGER en los últimos años. Ahora que ya está consolidada en el mercado, ¿ha cumplido sus expectativas?
Sr. Schopferer.- Absolutamente. La gama TEC ha cumplido, e incluso superado en muchos aspectos, nuestras expectativas. Los clientes han respondido muy positivamente a la combinación de rendimiento, comodidad para el operador, conectividad y avanzadas funciones de seguridad.

Su éxito confirma que invertir en innovación y desarrollar soluciones alineadas con las necesidades de los clientes es el enfoque correcto. La gama TEC ha fortalecido la posición competitiva de PALFINGER y ha establecido un nuevo referente para las grúas de carga modernas.

MOV.- PALFINGER invierte fuertemente en investigación y desarrollo. ¿En qué están trabajando actualmente sus equipos de ingeniería y qué innovaciones pueden esperar los clientes en los próximos años?
Sr. Klauser: La innovación siempre comienza con el cliente. Escuchamos sus necesidades y las transformamos en soluciones que hacen su trabajo más seguro, sencillo y productivo.

Actualmente nos centramos en varias áreas: digitalización y automatización, desde sistemas de asistencia al operador hasta operaciones semiautónomas, así como en sistemas de propulsión alternativos. Esto es especialmente importante a medida que los lugares de trabajo se vuelven más complejos, aumentan las exigencias medioambientales y escasean los operadores cualificados.

También estamos mirando más allá de las aplicaciones actuales. Nuestra colaboración con ICON en Estados Unidos es un buen ejemplo. Combinamos nuestra experiencia en elevación, robótica e integración de sistemas con la impresión 3D robótica aplicada a la construcción. Esto nos ofrece una visión de cómo podrían ser las obras del futuro.

MOV.- La digitalización y la IA están transformando todos los aspectos de la industria de la elevación. ¿Qué importancia tienen hoy soluciones digitales como PALFINGER CONNECTED y qué novedades pueden esperar los clientes próximamente?
Sr. Klauser: La digitalización ya forma parte esencial de nuestros productos y servicios. Con PALFINGER CONNECTED ofrecemos a nuestros clientes datos operativos reales de sus equipos. Pueden planificar mejor los trabajos, supervisar el estado de las máquinas y organizar el mantenimiento de manera más eficiente. El resultado es una reducción de los tiempos de inactividad no planificados y una mayor previsibilidad en las operaciones diarias.

La inteligencia artificial lleva esto un paso más allá. Un buen ejemplo es HPSC Predicted. En el pasado, configurar una grúa tras su instalación podía llevar hasta tres jornadas de trabajo. Hoy, la IA utiliza miles de conjuntos de datos para calcular previamente la configuración óptima. La comprobación final sigue realizándola una persona, pero el tiempo de configuración se ha reducido en casi un 50 %.

Así es como entendemos la IA: no como una palabra de moda, sino como una herramienta que genera valor medible para nuestros clientes. Y pueden esperar ver muchas más soluciones de este tipo en el futuro.

MOV.- El objetivo de PALFINGER es lograr un crecimiento sostenible a largo plazo. Desde el punto de vista de su implantación global, ¿cómo se traduce este crecimiento?
Sr. Klauser: Para nosotros, crecer significa estar donde están nuestros clientes y donde se encuentran las oportunidades del futuro.

> **NUESTRO ÉXITO SE BASA EN TRES PILARES FUNDAMENTALES: PRODUCTOS LÍDERES EN EL SECTOR, UNA RED DE SERVICIO SÓLIDA Y FIABLE, Y RELACIONES DURADERAS CON NUESTROS CLIENTES.**
>
> **LA GAMA TEC HA FORTALECIDO LA POSICIÓN COMPETITIVA DE PALFINGER Y HA ESTABLECIDO UN NUEVO REFERENTE PARA LAS GRÚAS DE CARGA MODERNAS.**
>
> **JÖRG SCHOPFERER,**
> **MANAGING DIRECTOR DE PALFINGER IBÉRICA**

Europa sigue siendo una parte clave de nuestra estructura productiva, y seguimos invirtiendo aquí, por ejemplo, con nuestra nueva planta de producción en Ormož, Eslovenia. Al mismo tiempo, ampliamos nuestra presencia en mercados con alto potencial de crecimiento. Ya he mencionado India, que se está convirtiendo en un mercado cada vez más importante para PALFINGER.

Estamos reforzando nuestra presencia allí y ampliando las colaboraciones locales, especialmente en áreas como la cadena de suministro, el alquiler y el servicio. Además, continuamos invirtiendo en sectores estratégicos como Marine y Defensa. Por tanto, no se trata simplemente de ser más grandes, sino de construir la presencia adecuada para lograr un crecimiento sostenible y rentable.





Hoeflon y Amco

Hoeflon y Amco: nueva alianza en el norte de España

La nueva alianza entre AMCO Machinery & Consulting y Hoeflon supone un paso importante para ampliar la disponibilidad de soluciones de elevación compactas en el norte de España. Como nuevo distribuidor oficial de Hoeflon, AMCO ofrecerá a sus clientes asesoramiento experto, soporte local, servicio técnico y acceso a la gama de minigrúas y equipos de elevación compactos de Hoeflon. Gracias a la amplia experiencia de AMCO en el sector de la elevación y a su sólida presencia en el mercado español, esta colaboración abre nuevas oportunidades para los profesionales que buscan soluciones de elevación innovadoras y eficientes.



Bert Wiegel (AMCO) junto a Bertrand Jardon (HOEFLON)

Manain

¿PLANIFICANDO TUS COMPRAS PARA LA PRÓXIMA TEMPORADA?









Te ayudamos a encontrar la máquina que mejor se adapta a tus necesidades, cuando la necesites. ¡Anticípate!

MANITOU Haulotte SINOBOOM JLG Genie LGMG SOCAGE



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

ESPECIAL
PLATAFORMAS SOBRE CAMIÓN



El último año ha sido especialmente activo para la plataforma sobre camión. Las grandes ferias del sector han servido de escaparate a una oleada de lanzamientos y renovaciones de gama que dibujan con claridad hacia dónde se dirige el mercado: máquinas más capaces, más inteligentes y más sostenibles, pero sin perder la fiabilidad y la sencillez de uso que siguen pidiendo los profesionales y las empresas de alquiler.

La primera gran tendencia está en el vehículo ligero. Los fabricantes compiten por ofrecer cada vez más altura, alcance y capacidad de carga sin salir de las 3,5 toneladas, lo que permite conducir con el carné B. Para lograrlo, apuestan por estructuras más ligeras y diseños optimizados que compensan el creciente peso de los chasis, y amplían las opciones de vehículo para adaptarse a cada cliente.

La segunda es la automatización. Funciones como la estabilización y la bajada automática, que hace poco eran opcionales, se están convirtiendo en equipamiento habitual. A ello se suman sistemas de asistencia que ayudan al operador durante las maniobras, reducen los tiempos de preparación y mejoran la seguridad, algo clave en un mercado donde las máquinas pasan por manos con distintos niveles de experiencia.

La digitalización es otra constante. Pantallas más claras, mandos más precisos y sistemas de telemetría que permiten conocer el estado de la máquina a distancia, planificar el mantenimiento y gestionar flotas completas. Para el alquilador, estas herramientas se traducen en más disponibilidad y menos costes.

Por último, la sostenibilidad gana peso. Las versiones híbridas y eléctricas, capaces de trabajar con el motor apagado, sin emisiones y con menos ruido, responden a las exigencias cada vez mayores de las ciudades. Al mismo tiempo, en el segmento de gran altura, los fabricantes desarrollan soluciones cada vez más personalizadas para trabajos industriales, energéticos o de infraestructuras.

UN MERCADO QUE LOS FABRICANTES CHINOS AÚN NO HAN CONQUISTADO

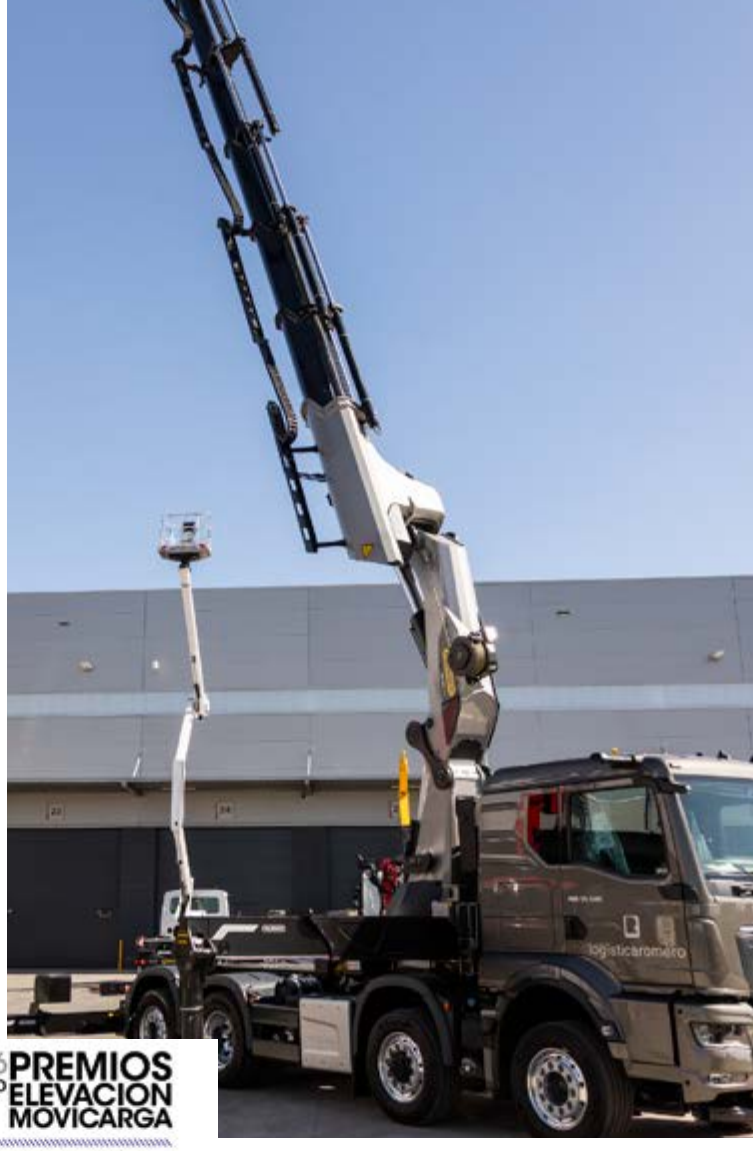
Mientras los fabricantes chinos ya tienen una presencia consolidada en Europa con plataformas autopropulsadas, la plataforma sobre camión sigue siendo un terreno prácticamente europeo. La explicación está en el propio producto: no es una venta inmediata de una máquina que sale terminada de fábrica, sino un equipo que hay que montar sobre un vehículo, adaptar a cada chasis, homologar para circular por carretera y respaldar con una red cercana de carroceros, talleres y servicio posventa. Esa complejidad, y la estructura que los fabricantes europeos y sus distribuidores han construido durante décadas, sigue siendo hoy la principal barrera de entrada.

En las páginas siguientes repasamos las principales novedades de los fabricantes.

PALFINGER

GRÚA PALFINGER PK 880 TEC

Mejor grúa hidráulica articulada 2026



PEM 2026 MADRID PREMIOS ELEVACIÓN MOVICARGA

MOVICARGA



MINIGRÚA BG LIFT M400

Finalista a mejor grúa de elevación de personas 2026



Palfinger

Palfinger presenta sus últimas novedades sobre camión, con la PT 25 TJ premiada en los IAPA 2026

La plataforma de 3,5 toneladas de la nueva gama TEC se impone en la categoría de plataformas sobre vehículo y remolque, un año y medio después de que el fabricante austriaco presentara la serie en bauma 2025.

La Palfinger PT 25 TJ ha sido elegida «Producto del Año – Plataformas sobre vehículo/remolque» en los International Awards for Powered Access (IAPA) 2026, entregados el pasado 15 de octubre en Estambul. La máquina competía en la final con la Multitel Pagliero MJE 710 y la Socage Forste 27D Speed HE+H.

El galardón supone un nuevo hito para el negocio de plataformas aéreas de Palfinger y para su gama TEC. Las plataformas son un área de crecimiento estratégico para la compañía, que en su programa Estrategia 2030+ las define como un pilar adicional de su actividad, junto a las grúas articuladas.

PT 25 TJ: MÁS PRESTACIONES CON MENOS PESO

La PT 25 TJ es una plataforma versátil para chasis de 3,5 toneladas que ofrece 25 metros de altura de trabajo, 19 metros de alcance horizontal máximo y 300 kg de carga en cesta. Palfinger ha mejorado la ergonomía, la estabilidad de la cesta y la precisión de los mandos para que el trabajo en altura resulte más sencillo y eficiente. Su arquitectura modular de componentes facilita además el mantenimiento y reduce los tiempos de parada.

Como el resto de la gama TEC, puede equiparse con un paquete de baterías que permite configuraciones híbridas o totalmente eléctricas. Así, la plataforma puede trabajar con el motor del vehículo apagado, sin emisiones en obra y con menos ruido.

«Ganar el premio IAPA con la PT 25 TJ es un gran reconocimiento a la dirección que hemos tomado con nuestra nueva gama TEC», afirmó Alexander Susanek, director de operaciones (COO) de Palfinger, quien explicó que la compañía ha escuchado a sus clientes para trasladar sus necesidades a una solución que combina prestaciones, estabilidad, eficiencia y facilidad de uso.

LA GAMA TEC, PRESENTADA EN BAUMA 2025

La gama TEC se presentó en bauma 2025,



Muhammed Melih Uzbay, director de Producto de Plataformas Aéreas de Trabajo (derecha), recogió el premio de manos de Mehmet Mumbuçoglu, responsable de Negocio de Producto de XCMG en Turquía (izquierda), durante la ceremonia celebrada en Estambul.

en Múnich, como sustituta de la anterior serie de plataformas de 3,5 toneladas. Está formada por cuatro modelos telescópicos con alturas de trabajo de 19 a 28 metros, que pueden montarse en chasis de hasta 10,5 toneladas, y todos cumplen la normativa europea de seguridad de vehículos GSR 2.0.

En la feria, Palfinger lanzó como estreno mundial la PT 28 T, el modelo más alto de la gama, que funciona de forma totalmente eléctrica, y presentó también la PT 22 TJ, una plataforma muy compacta y multifunción. La PT 25 TJ se presentó entonces como la plataforma de 3,5 toneladas más potente de la marca. El cuarto modelo, la PT 19 TJ, se mostró como innovación de futuro sobre una Ford eTransit de 4,25 toneladas, lo que convierte a Palfinger en uno de los primeros fabricantes en montar una plataforma sobre chasis Ford. Esta versión combina movilidad totalmente eléctrica y mayor carga útil para herramientas, y está pensada para trabajar en el centro de las ciudades.

La gama se fabrica en Löbau (Alemania), planta que Palfinger reabrió en 2024 como centro europeo de sus plataformas aéreas, con especial foco en la serie TEC.

Además de más alcance, mayor estabilidad y carga en la cesta y menos peso, los modelos



TEC ofrecen más libertad a la hora de elegir chasis e incorporan PALFINGER CONNECTED, que da acceso a los datos de la máquina para el diagnóstico remoto, la gestión de flotas o la planificación del mantenimiento. La producción en serie está ya a pleno rendimiento y los primeros clientes trabajan con sus nuevas plataformas TEC desde mediados de 2026.

UN 2026 DE EXPANSIÓN COMERCIAL

En línea con su Estrategia 2030+, Palfinger ha reforzado también su red comercial. Desde el 1 de abril de 2026, APS (Access Platform Sales) es su distribuidor de plataformas aéreas en el Reino Unido y se encarga de la venta y el servicio posventa en todo el país, tras años de colaboración con CPL.





Tadano y Oil&Steel

Novedades de Tadano y Oil&Steel en 2026

Los últimos desarrollos en la gama de plataformas aéreas sobre camión de Tadano (serie Oil&Steel) incluyen tanto el lanzamiento de nuevos productos como importantes actualizaciones de modelos existentes.

- **Scorpion 18** es el modelo sobre camión completamente nuevo más reciente, lanzado en verano de 2025.
- **Scorpion 16 y Scorpion 23** se presentaron en sus versiones actualizadas en el cuarto trimestre de 2025.
- **Scorpion 20** sobre Iveco Daily llegó en la primavera de 2026.
- **Snake 16 y Snake 20** se encuentran actualmente en fase de lanzamiento (octubre de 2026). La nueva Snake 20 sustituye a la anterior Snake 2010 H y está disponible tanto sobre chasis Iveco como Isuzu.
- **Snake 24** se actualizó en el tercer trimestre de 2025.
- **Snake 26** se lanzó en 2024, por lo que no debe considerarse una novedad reciente.

Estos desarrollos forman parte de una amplia renovación, todavía en curso, de la gama de plataformas aéreas sobre camión, que abarca la tecnología, las prestaciones, las interfaces de operador, la optimización del peso y la disponibilidad de chasis.

PRINCIPALES MEJORAS EN TODA LA GAMA

La renovación de la gama sobre camión se centra en varias áreas.

SISTEMAS DE CONTROL Y PRECISIÓN OPERATIVA

- Mandos electrohidráulicos para los movimientos aéreos, que proporcionan un manejo suave, progresivo y preciso.
- Mandos hidráulicos o electrohidráulicos para los estabilizadores, según el modelo y la configuración.
- Estabilización automática disponible bajo pedido en la mayoría de los modelos, accionable desde la cesta o desde el suelo.





INTERFAZ HOMBRE-MÁQUINA (HMI)
- Paneles de control de cesta rediseñados con mandos de palanca.
- Nuevos paneles de mando de emergencia específicos en el chasis.
- Pantallas a color de 7 pulgadas opcionales en la columna, que dan acceso a la información y las funciones de la máquina.

SEGURIDAD Y ASISTENCIA AL OPERADOR
- Sistemas integrados de control de carga y momento.
- Sistemas de limitación del ángulo y la extensión de la pluma.
- Dispositivos anticolisión.
- Funciones Homing y Memory, diseñadas para simplificar las operaciones recurrentes y reducir la carga de trabajo del operador.
- Mandos de emergencia para una recuperación más segura de la máquina.

PRESTACIONES Y DISEÑO DE LA MÁQUINA
- Mayor alcance y mejores prestaciones de trabajo en los modelos actualizados.
- Reducción de peso gracias a la optimización estructural y de componentes.
- Dimensiones de transporte compactas y menor superficie de estabilización.
- Ampliación continua de las opciones de chasis, que incluye completar la gama sobre el nuevo chasis Isuzu e introducir sobre Iveco modelos que antes no estaban disponibles.

PRINCIPALES TENDENCIAS QUE IMPULSAN EL DESARROLLO DE PRODUCTO

SEGURIDAD Y EVOLUCIÓN NORMATIVA
La seguridad es un motor cada vez más importante del desarrollo de producto, sobre todo a medida que los requisitos normativos, tanto para las plataformas aéreas como para los vehículos comerciales, se vuelven progresivamente más exigentes.

Uno de los principales retos de ingeniería es integrar sistemas de seguridad y control cada vez más sofisticados sin que las máquinas resulten más complicadas para los operadores.

El objetivo es combinar un alto nivel de seguridad y cumplimiento normativo con mandos intuitivos, procedimientos de trabajo sencillos y un mantenimiento fácil.



MAYOR EFICIENCIA Y PRESTACIONES
El desarrollo de producto sigue centrado en optimizar los movimientos aéreos y las velocidades de trabajo para mejorar la eficiencia global de la máquina.

Al mismo tiempo, las estructuras ligeras y las geometrías optimizadas ayudan a compensar el creciente peso de los chasis de vehículos comerciales, respondiendo a la vez a la demanda del mercado de mayores alturas de trabajo y alcances.

HMI AVANZADA E INTUITIVA
El desarrollo de interfaces de operador más sofisticadas es otra prioridad clave.

Las HMI modernas deben ofrecer información clara y en tiempo real sobre los parámetros de funcionamiento de la máquina, manteniendo al mismo tiempo un manejo diario sencillo e intuitivo.

ESTANDARIZACIÓN DE LA GAMA
Una mayor estandarización en toda la gama de productos ayuda a reducir la complejidad técnica y ofrece procedimientos de manejo y mantenimiento más homogéneos.

Esto resulta especialmente valioso para las empresas de alquiler que gestionan flotas con modelos diferentes, ya que simplifica la familiarización de los operadores, el mantenimiento y la gestión de la flota.

CAMBIOS EN LAS NECESIDADES DE LOS CLIENTES
Las empresas de alquiler se centran principalmente en la facilidad de uso, un mantenimiento sencillo, un bajo coste total de propiedad y las capacidades de gestión y diagnóstico remotos.

Los usuarios finales demandan cada vez más prestaciones, funciones avanzadas de seguridad y asistencia, y mayores posibilidades de personalización de la máquina.

El reto consiste en responder a ambos tipos de necesidades manteniendo productos competitivos y prácticos de manejar.





Socage

Socage Speed: innovación, fiabilidad y tecnología para una nueva generación de plataformas

SOCAGE continúa reforzando su posicionamiento en el mercado europeo con importantes novedades de producto y una evolución tecnológica que responde a las nuevas exigencias del sector. La gama SPEED representa un concepto moderno de plataforma aérea que combina prestaciones líderes en el mercado, fiabilidad, facilidad de uso y avanzados sistemas de automatización, conectividad y asistencia activa al operador, sin añadir complejidad innecesaria a las máquinas.

SPEED: INNOVACIÓN SOBRE UNA ARQUITECTURA FIABLE Y CONTRASTADA

Desde su nacimiento, la serie SPEED se ha desarrollado sobre dos principios fundamentales e irrenunciables para SOCAGE: la fiabilidad del producto y la facilidad de utilización.

El verdadero éxito de esta generación reside en haber sabido incorporar y aprovechar los avances tecnológicos dentro de una arquitectura sólida, estable y ampliamente probada, sin comprometer estas características esenciales.

Esta filosofía ha permitido integrar progresivamente nuevas funcionalidades de automatización, seguridad, asistencia al operador y conectividad, manteniendo la robustez y sencillez de manejo que caracterizan a las plataformas SOCAGE.

Para SOCAGE, la verdadera innovación no consiste simplemente en incorporar más tecnología, sino en integrarla inteligentemente para ofrecer máquinas más capaces, seguras y productivas, sin hacerlas innecesariamente complejas ni comprometer su fiabilidad.



El resultado es un concepto de plataforma moderna, concebida para responder a las nuevas exigencias de los profesionales, las empresas de alquiler y los propietarios de flotas.

IMPORTANTES NOVEDADES DE PRODUCTO DURANTE 2026

FORSTE 27D SPEED HE+H: LA DOBLE ARTICULADA MÁS ALTA DEL MERCADO SOBRE 3.500 KG

Presentada en APEX 2026, la forSte 27D SPEED HE+H se posiciona como la plataforma doble articulada de mayor altura de trabajo del mercado sobre un vehículo de 3.500 kg.

Con 27 metros de altura de trabajo, hasta 15 metros de alcance lateral y 300 kg de capacidad de carga, combina prestaciones líderes con las ventajas de un vehículo ligero, conducible con permiso B. Su estabilización HE+H y las tecnologías SPEED permiten optimizar las operaciones, mejorando la productividad y seguridad sin renunciar a la fiabilidad y facilidad de uso.



FORSTE 20A SPEED: LA ARTICULADA DE 20 METROS MÁS COMPACTA Y CON MAYOR ALCANCE LATERAL DEL MERCADO

Galardonada en los Premios Movicarga 2026, la forSte 20A SPEED destaca como la plataforma articulada sobre vehículo ligero de 20 metros más compacta y con mayor alcance lateral del mercado.

Con 19,70 metros de altura de trabajo, 12 metros de alcance lateral y tan solo 6,40 metros de longitud, ofrece una combinación excepcional de prestaciones y maniobrabilidad. Montada sobre vehículos del grupo Stellantis, sus reducidas dimensiones facilitan el trabajo en espacios reducidos sin sacrificar prestaciones, mientras que las tecnologías SPEED aportan automatización, seguridad y facilidad de utilización.





FORSTE 21DJ SPEED: NUEVA INCORPORACIÓN A LA GAMA

Prevista para finales de 2026, la forSte 21DJ SPEED ampliará la gama incorporando todas las tecnologías SPEED, con la fiabilidad, facilidad de uso y asistencia inteligente al operador que caracterizan a esta generación.

ASISTENCIA ACTIVA AL OPERADOR: UNA NUEVA DIMENSIÓN DE LA SEGURIDAD

Uno de los avances más importantes de la nueva generación SPEED es su evolución hacia un concepto de seguridad activa, en el que la máquina acompaña al operador durante el trabajo y participa de manera inteligente para ayudar a prevenir o reducir los riesgos derivados de posibles errores de utilización.

A través de tecnologías como Pilot Assist, Smart Control y otros sistemas inteligentes de supervisión y asistencia, la plataforma no se limita únicamente a ejecutar las órdenes recibidas, sino que ayuda al usuario durante las maniobras, contribuyendo a prevenir situaciones potencialmente peligrosas.

Este concepto adquiere especial relevancia en un mercado donde los equipos son utilizados por operadores con diferentes niveles de experiencia.

El objetivo no es sustituir la formación ni la responsabilidad del operador, sino complementarlas mediante herramientas que faciliten una utilización más intuitiva, controlada y segura.

La máquina deja de ser únicamente una herramienta que responde a las órdenes del operador para convertirse también en un asistente activo que le ayuda a trabajar con mayor seguridad.

Esta evolución constituye uno de los principales elementos diferenciadores de SPEED y demuestra cómo la tecnología puede mejorar la seguridad sin añadir complejidad a la utilización.

AUTOMATIZACIÓN INTELIGENTE: MÁS FUNCIONALIDADES SIN COMPROMETER LA FIABILIDAD

SOCAGE continúa desarrollando funcionalidades como AutoStab SPEED, AutoStab Plus, Auto Home, Auto Closing, AutoStart, SafeLevel y Recovery Assist, destinadas a simplificar las operaciones, reducir tiempos improductivos y mejorar la productividad.

Sin embargo, uno de los principales retos de la automatización es incorporar nuevas capacidades sin aumentar innecesariamente la complejidad técnica de las máquinas ni poner en riesgo su fiabilidad.

El éxito de SOCAGE reside precisamente en haber integrado estas tecnologías sobre la arquitectura sólida, estable y contrastada de SPEED, manteniendo la sencillez y la fiabilidad como principios irrenunciables.

La estabilización automática, las funciones de recogida y cierre y los sistemas inteligentes de asistencia permiten realizar las operaciones habituales de forma más sencilla, rápida y segura, evitando introducir complejidades que puedan afectar a la robustez, el mantenimiento o la disponibilidad de los equipos.

Esta filosofía es especialmente importante para las empresas de alquiler, donde la fiabilidad y la facilidad de utilización resultan determinantes para la rentabilidad.

El objetivo no es desarrollar máquinas cada vez más complejas, sino máquinas cada vez más capaces, inteligentes y fáciles de utilizar, manteniendo intacta la confianza que los clientes depositan en ellas.

DIGITALIZACIÓN Y CONECTIVIDAD: TECNOLOGÍA AL SERVICIO DEL CLIENTE

La digitalización también forma parte de la evolución de SOCAGE. Soluciones como SOCAGE Connect, Smart ID, EasyFix y MySOCAGE facilitan la gestión, el diagnóstico y el mantenimiento de las plataformas, agilizando la asistencia técnica y mejorando su disponibilidad.

Tecnología práctica que simplifica la gestión, reduce los tiempos de inmovilización y aporta valor real al cliente, especialmente a las empresas de alquiler y grandes flotas.

2027: NUEVAS PLATAFORMAS PARA IMPULSAR LA EXPANSIÓN EUROPEA

La gama SPEED representa la apuesta de SOCAGE por un concepto de plataforma moderna, que combina prestaciones, seguridad, facilidad de uso y tecnología inteligente sobre una arquitectura fiable y contrastada, respondiendo a las nuevas exigencias de los profesionales y las empresas de alquiler.

Esta evolución continuará en 2027 con el lanzamiento de nuevos modelos de gran relevancia estratégica, que ampliarán la oferta y reforzarán la diferenciación de SOCAGE, impulsando su expansión y consolidación en los principales mercados europeos.

La filosofía de SOCAGE es clara: innovar para ofrecer plataformas cada vez más inteligentes, seguras y productivas, sin renunciar nunca a la fiabilidad y facilidad de uso que caracterizan a sus productos.





SIMPLE. FIABLE. ROBUSTO.

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

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

snorkel
DINOlift
Ventas
Servicio Técnico
Repuestos
www.aherniberica.es

AHERN™
IBÉRICA

© 2021 Ahern Ibérica. Todos los derechos reservados.



Transgrúas

Transgrúas presenta las novedades de Cela: la gran DT60 y la nueva gama Essential para el alquiler

Transgrúas, distribuidor exclusivo de Cela en España, centra su apuesta en plataformas sobre camión en dos novedades del fabricante italiano. La primera es la DT60, una plataforma de gran altura con doble certificación como plataforma y como grúa. La segunda es la gama Essential, una nueva línea diseñada principalmente para las empresas de alquiler.

CELA DT60: 60 METROS Y DOBLE CERTIFICACIÓN

La DT60 es la plataforma sobre camión de Cela con mayor altura y mayor capacidad de carga. Está pensada para los trabajos industriales de mayor envergadura y ofrece 60 m de altura de trabajo, 29 m de alcance horizontal y una cesta de 400 kg.

Su rasgo más diferencial es la doble certificación CE: como plataforma elevadora móvil de personal según la norma EN 280 y como grúa articulada según la norma EN 12999. Equipada con un gancho de 440 kg, la máquina trabaja también como grúa, de modo que un único equipo cubre dos funciones en obra.

Otro punto destacado es su capacidad de trabajo en negativo, hasta -14 m por debajo del nivel de apoyo. Esto la hace especialmente útil en puentes, viaductos, muelles y otras infraestructuras. Su altura de salto de obstáculos alcanza los 32 m.

La DT60 mantiene el concepto constructivo de Cela, con la torreta montada en la parte trasera del vehículo y una pluma de dos tramos. Con la carga máxima de 400 kg conserva todavía 24 m de alcance. Puede montarse sobre distintos chasis, incluidas versiones con tracción total, y sus accesorios se cambian con rapidez. Además del gancho para elevación de cargas, admite una plataforma para mudanzas, lo que amplía aún más su versatilidad.

GAMA ESSENTIAL: PENSADA PARA EL ALQUILER

La segunda novedad es la gama Essential, que Transgrúas presentó por primera vez en la Convención Nacional de ANAPAT 2026, celebrada en A Coruña los días 10 y 11 de junio. Cela no la plantea como una variante



de catálogo, sino como una línea desarrollada desde cero para responder a las necesidades operativas y económicas del alquilador profesional.

La gama incluye cuatro modelos. Dos son telescópicos, con alturas de trabajo de 18 y 20 m, y dos son de doble pantógrafo, con 20 y 24 m. Todos se montan sobre chasis Iveco con paquete confort. El planteamiento es sencillo: una configuración fija y bien resuelta que incluye de serie todo lo que necesita un equipo de alquiler, sin tener que añadirlo como opcional.

Todas las plataformas Essential incorporan de fábrica el plegado automático y la nivelación automática de los estabilizadores, que reducen los tiempos de preparación y recogida en obra. También incluyen una cesta de 300 kg con tomas de agua, luz y aire integradas. En los modelos de pantógrafo, la cesta se acopla al brazo y puede apoyarse directamente en el suelo, lo que facilita el acceso del operario y la carga de material.

La telemetría Cela Sistema 4.0 (IPERCELA) viene de serie en toda la gama. Este sistema permite monitorizar a distancia y en tiempo real los parámetros de trabajo, la geolocalización, las alarmas y el mantenimiento preventivo, tanto de cada máquina como de la flota completa.

ESSENTIAL 24P: 24 METROS SOBRE 3,5 TONELADAS

El modelo más alto de la gama es la Essential 24P, una plataforma de doble pantógrafo sobre camión de 3.500 kg de MMA. Alcanza 24 m de altura de trabajo y 22 m de altura de la superficie de la cesta, con 12,5 m de alcance horizontal y una capacidad máxima de 300 kg. Su salto de obstáculos a 9,5 m le permite superar cornisas, aleros y otros elementos de fachada.

Uno de sus puntos fuertes son los estabilizadores H+H verticales en gálibo, que no sobresalen lateralmente. Así, la máquina ocupa en la calle solo el espacio imprescindible. Además, puede trabajar en pendientes de hasta 8° + 3°.

La torreta gira 360° y la cesta, de aluminio y de 1.400 × 700 × 1.100 mm, tiene una rotación hidráulica de 90° + 90°. La máquina dispone de dos consolas de mando idénticas, una en la cesta y otra en el bastidor, además de un mando por cable en tierra. La cesta está certificada para el desembarco en altura.

El equipamiento de serie incluye estabilización automática desde la cesta y desde el suelo, sensor electrónico de planitud y sensor anticolisión de la cabina. También cuenta con tomas eléctricas de 230 V con diferencial y de 12 V en la cesta, conexión de aire y agua, y cables e hidráulica integrados en el brazo. Completan el equipo una bomba manual de emergencia, válvulas de bloqueo embridadas en todos los cilindros, desconexión automática de la toma de fuerza, indicador luminoso de centrado del brazo, distribuidor hidráulico proporcional y aviso acústico cuando la máquina no está en configuración de transporte. El acabado combina cataforesis y pintura en polvo.

La unidad comercializada por Transgrúas va montada sobre un chasis Iveco 35S14 de 136 CV, con una distancia entre ejes de 3.750 mm y una longitud total de unos 7,6 m. Está pensada sobre todo para empresas de alquiler de maquinaria, rehabilitación de fachadas y servicios en altura. Transgrúas destaca además su encaje en el mantenimiento del alumbrado público y en las brigadas de obras municipales.

EL RESPALDO DE TRANSGRÚAS

Transgrúas distribuye plataformas aéreas sobre camión en España desde 1991 y es distribuidor exclusivo de Cela desde 2025. Respalda cada equipo con talleres propios en Barcelona, Madrid, Valencia y Vitoria y con una red de 24 concesionarios en todo el país. Desde este otoño, la empresa cuenta con varias unidades de la gama Essential disponibles para visita y prueba en sus instalaciones.







Multitel

Multitel Pagliero: nuevas soluciones para el trabajo en altura

Multitel Pagliero sigue ampliando su gama de plataformas elevadoras sobre camión con modelos que responden a diferentes necesidades del mercado. Entre sus novedades más recientes destacan la MJE 710, la MXE 130 y la MZ 300, tres máquinas que combinan prestaciones, versatilidad y tecnología desarrollada internamente, siguiendo la filosofía MiM – Made in Multitel.

MJE 710: UNA NUEVA GENERACIÓN DE PLATAFORMAS DE GRAN ALTURA

La MJE 710 representa un importante avance en la gama de plataformas telescópicas de gran altura de Multitel. Montada sobre un camión de 32 toneladas, alcanza una altura máxima de trabajo de 70,6 metros y un alcance horizontal de hasta 37 metros, con una capacidad máxima de carga en cesta de 600 kg. Con una longitud total de aproximadamente 12 metros, la máquina combina prestaciones de gran altura con unas dimensiones que permiten su circulación por carretera.

Entre sus principales innovaciones destaca el sistema de estabilización variable y automática, que también puede gestionarse mediante radiocontrol con pantalla. La electrónica avanzada EVE y el limitador dinámico de alcance permiten adaptar los movimientos y las prestaciones a las condiciones de trabajo, garantizando precisión, fluidez y seguridad.

La cesta, completamente rediseñada y extensible, ofrece un mayor espacio de trabajo. Además, la plataforma puede equiparse con un sistema de elevación de materiales o configurarse con un cabrestante de hasta 1.500 kg en sustitución de la cesta, ampliando sus posibilidades de utilización.

La MJE 710 está especialmente indicada para trabajos de mantenimiento industrial, construcción, infraestructuras, telecomunicaciones y otras intervenciones que requieren grandes alturas y alcances.



MXE 130: COMPACTA, VERSÁTIL Y PREPARADA PARA LOS ESPACIOS MÁS EXIGENTES

La MXE 130 es una plataforma articulada montada sobre un pick-up de 3.500 kg de peso máximo autorizado, diseñada para combinar movilidad, facilidad de uso y prestaciones en un formato compacto.

Ofrece una altura máxima de trabajo de 13 metros, un alcance horizontal de 6,2 metros y una capacidad de carga en cesta de 250 kg. La rotación de la torreta de 380° y la cesta autonivelante, con rotación de 50° a cada lado, permiten al operador sortear obstáculos y posicionarse con precisión en la zona de trabajo.

Su configuración compacta facilita el acceso a lugares con espacio limitado, mientras que los estabilizadores verticales, que trabajan dentro del gálibo del vehículo, permiten un posicionamiento rápido incluso en zonas estrechas.

El sistema electrónico EVE, junto con los mandos electrohidráulicos proporcionales, garantiza movimientos fluidos y precisos. El brazo articulado ofrece una elevada rigidez estructural, reduciendo las oscilaciones durante las operaciones.

Gracias a su versatilidad, la MXE 130 resulta especialmente adecuada para trabajos de mantenimiento urbano, instalaciones, limpieza, construcción y poda.

MZ 300: LA ÚLTIMA NOVEDAD DE LA GAMA ARTICULADA

Presentada oficialmente en Vertikal Days 2026, la MZ 300 es la incorporación más reciente a la gama de plataformas articuladas sobre camión de Multitel.

Con una altura máxima de trabajo de 30 metros, ofrece un alcance horizontal de 15,8 metros con 80 kg de carga en cesta y de 11,8 metros con 280 kg. Su diseño permite combinar prestaciones elevadas y dimensiones compactas, con posibilidad de montaje sobre camiones a partir de 6 toneladas.

La pluma articulada, la rotación de la torreta de 400° y la cesta autonivelante facilitan el acceso a zonas de trabajo complejas, permitiendo superar obstáculos y posicionarse con precisión.

Uno de sus puntos fuertes es la integración del sistema electrónico EVE, que gestiona





funciones como la estabilización automática, el sistema MUSA y la Home Function, que facilita el retorno de la plataforma a su posición de transporte.

Además, incorpora de serie un radiocontrol que permite gestionar las principales funciones de la máquina desde el suelo y consultar la información operativa. El sistema hidráulico proporcional, gestionado mediante CAN Bus, garantiza movimientos suaves y progresivos.

La posibilidad de equiparla con un cabrestante de 250 kg amplía aún más su versatilidad.

Por sus características, la MZ 300 es una solución especialmente interesante para empresas de alquiler, mantenimiento, construcción, servicios públicos e instalaciones.



EVE Y TELEMETRY: TECNOLOGÍA AL SERVICIO DEL CLIENTE

La innovación tecnológica es uno de los pilares de Multitel Pagliero, que desarrolla internamente soluciones destinadas a mejorar la seguridad, las prestaciones y la facilidad de uso de sus plataformas.

EVE – Evolved Electronics es el conjunto de tecnologías electrónicas propias de Multitel que permite gestionar de forma inteligente los movimientos y las funciones de las máquinas. Incluye sistemas como MUSA y MUSA X, que optimizan el área de trabajo en función de diferentes parámetros, como la configuración de los estabilizadores, la carga en cesta y la posición del brazo.

Telemetry, integrada en el ecosistema EVE, es la solución de telemetría avanzada desarrollada por Multitel que permite supervisar las plataformas a distancia. A través de un portal accesible desde ordenador, tableta o smartphone, los usuarios pueden consultar la ubicación GPS, el estado de la máquina, las horas de trabajo y posibles anomalías, además de acceder a información útil para el diagnóstico remoto y la planificación del mantenimiento.

Estas herramientas aportan ventajas tanto a los usuarios finales como a las empresas de alquiler, facilitando la gestión de las flotas y contribuyendo a reducir los tiempos de inactividad.

Multitel continúa trabajando constantemente en la evolución de estas tecnologías y en la mejora de sus servicios de asistencia, con el objetivo de ofrecer a sus clientes soluciones cada vez más eficientes, intuitivas y adaptadas a sus necesidades reales.



Amco Machinery

Ruthmann refuerza su apuesta por la altura, la tecnología y la eficiencia con una nueva generación de Steiger®

La compañía amplía las posibilidades de las plataformas sobre camión con modelos como la STEIGER® T 1000 HF, la T 570 HF Hybrid y la compacta T 380 XS, combinando prestaciones en altura, flexibilidad, digitalización y sostenibilidad.

El fabricante alemán celebra este año un hito muy especial: 125 años de RUTHMANN. Desde su fundación, el 23 de marzo de 1901, la historia de RUTHMANN ha estado marcada por el espíritu emprendedor, la innovación, la vanguardia tecnológica y una firme apuesta por el servicio y la excelencia. 125 años son mucho más que una cifra: representan el esfuerzo y el compromiso de muchas personas, así como los éxitos alcanzados gracias a la confianza y al apoyo de los clientes.



Fiel a este legado, RUTHMANN continúa impulsando la evolución de su gama de plataformas sobre camión STEIGER®, con una estrategia sustentada en cuatro pilares fundamentales: máximas prestaciones, versatilidad de uso, tecnología avanzada y optimización de los costes operativos.

La nueva STEIGER® T 1000 HF es uno de los máximos exponentes de esta evolución. Una plataforma concebida para afrontar los trabajos más exigentes y alcanzar una altura de trabajo de hasta 100 metros, llevando las prestaciones y las posibilidades de trabajo en altura a un nuevo nivel.

Con un alcance lateral máximo de 39 metros, la T 1000 HF se sitúa entre las plataformas de mayor capacidad de su segmento. Su diseño permite combinar una elevada capacidad de trabajo con unas dimensiones y un peso contenidos para una máquina de estas características: alrededor de 53 toneladas y una longitud total de aproximadamente 16,5 metros.





La plataforma ofrece una capacidad de cesta de hasta 600 kg, un ángulo de giro de 500° y una cesta de trabajo de hasta 3,82 x 0,97 metros. Además, permite realizar hasta cuatro movimientos simultáneos, incluyendo elevación, giro, telescopado y giro de cesta de 440 grados, facilitando operaciones complejas en altura y mejorando la productividad durante los trabajos.

Uno de los elementos clave de la T 1000 HF es su construcción. El diseño de la pluma de acero, fabricada con una geometría multi-doblada y acero de grano fino, junto con un bastidor base más rígido y con menor torsión, permite alcanzar un elevado nivel de estabilidad. Al mismo tiempo, su configuración sobre un chasis estándar facilita su utilización en diferentes tipos de obras y proyectos.

La tecnología highflex, presente en diferentes modelos de la familia STEIGER®, amplía las posibilidades de posicionamiento de la plataforma. Frente a un concepto basado exclusivamente en alcanzar la máxima altura, el sistema permite trabajar “hacia arriba, sobre y atrás”, proporcionando una mayor versatilidad para adaptarse a las condiciones concretas de cada intervención.

A esta tecnología se suma el sistema Dynamic Reach, desarrollado para optimizar el alcance en función de las condiciones reales de operación. El objetivo es aprovechar al máximo las prestaciones de la máquina manteniendo unos elevados niveles de seguridad. Los sistemas de asistencia y gestión del alcance permiten adaptar el funcionamiento a circunstancias como la capacidad de carga del terreno, las condiciones de viento o la carga existente en la cesta. Esta posibilidad resulta especialmente interesante en emplazamientos con limitaciones de carga, como determinadas zonas situadas sobre aparcamientos subterráneos, así como en trabajos en los que es necesario manipular componentes pesados a gran altura.



La cesta reforzada de la T 1000 HF, con capacidad para hasta 600 kg y una superficie máxima de 3,82 x 0,97 metros, ofrece además espacio suficiente para equipos de trabajo y herramientas. Entre las opciones disponibles se encuentran la cesta calefactable, el cabrestante de material o el asiento plegable móvil.

Uno de los aspectos diferenciales de la T 1000 HF es la búsqueda del equilibrio entre prestaciones y movilidad. Con un peso total en torno a las 53 toneladas, la plataforma puede resultar hasta 10 toneladas más ligera que modelos comparables, mientras mantiene unas prestaciones especialmente elevadas.

Su altura de vehículo se sitúa en torno a los 3,95 metros y cuenta con un diseño que prescinde de la cesta en la parte trasera durante el transporte, contribuyendo a reducir los riesgos durante las maniobras.

Esta combinación de altura, alcance, capacidad de carga y dimensiones contenidas convierte a la T 1000 HF en una solución orientada a sectores como las grandes infraestructuras, instalaciones industriales, puertos, petroquímica, telecomunicaciones, parques eólicos o grandes eventos y recintos deportivos. Esta capacidad tiene especial relevancia para las empresas de alquiler, que pueden gestionar flotas de máquinas y detectar rápidamente errores de funcionamiento o de manejo. El resultado buscado es claro: mayor disponibilidad de los equipos y menor tiempo de inactividad.

RTC incorpora, entre otras funciones, geolocalización mediante GPS, protección antirrobo, geofencing, seguimiento de rutas, gestión de flotas y visualización gráfica del estado de la máquina. También permite consultar el historial de sensores y almacenar los datos de funcionamiento durante un año. La arquitectura abierta del sistema permite además



ampliar sus funcionalidades e integrarlo con otras herramientas de gestión. RTC está disponible para las plataformas RUTHMANN STEIGER®, BLUELIFT y ECOLINE y puede instalarse también en máquinas existentes.

LA ELECTRIFICACIÓN LLEGA A LAS GRANDES PLATAFORMAS

La apuesta por una mayor eficiencia se refleja también en la STEIGER® T 570 HF Hybrid, que combina accionamiento mediante batería eléctrica con la tecnología highflex de RUTHMANN. Con 57 metros de altura de trabajo, 41 metros de alcance lateral y una capacidad de cesta de hasta 600 kg, el modelo está orientado a trabajos de montaje, mantenimiento y reparación en los que se requiere una elevada capacidad de trabajo pero también limitar el ruido y las emisiones. La tecnología híbrida amplía el campo de aplicación de las plataformas sobre camión, especialmente en entornos urbanos, instalaciones industriales o emplazamientos con restricciones medioambientales. La T 570 HF Hybrid forma parte de una gama híbrida que abarca modelos desde la T 510 HF hasta la T 750 HF, con alturas de trabajo de hasta 75 metros.

PRESTACIONES TAMBIÉN EN FORMATO COMPACTO

La estrategia de RUTHMANN se extiende igualmente a equipos en los que la compacidad es un factor determinante. Es el caso de la STEIGER® T 380 XS, concebida para combinar unas reducidas dimensiones de transporte con una elevada capacidad de trabajo.

Con una longitud de vehículo de tan solo 8,35 metros en configuración 4x2, la T 380 XS alcanza una altura de trabajo de 38 metros y un alcance lateral de hasta 32,1 metros gracias al sistema DRS. Su torre variable permite realizar trabajos próximos al suelo y operaciones por debajo del nivel del vehículo, ampliando el abanico de aplicaciones.

La plataforma incorpora además una capacidad de cesta de 500 kg y puede trabajar con una inclinación de hasta 5°, características que favorecen su utilización en entornos urbanos, obras, infraestructuras y otros emplazamientos donde el espacio disponible o las condiciones del terreno condicionan el acceso.

DIGITALIZACIÓN AL SERVICIO DE LA DISPONIBILIDAD

La innovación de RUTHMANN no se limita a la propia plataforma. La compañía ha desarrollado RUTHMANN TECHNOLOGY CONNECT (RTC), una herramienta digital que permite supervisar las máquinas a distancia y analizar sus parámetros de funcionamiento. El sistema ofrece información sobre la localización de la máquina, el estado de sus diferentes componentes y los valores de los sensores, además de registrar el historial de funcionamiento y los posibles mensajes de error. De esta forma, los equipos de servicio técnico pueden identificar incidencias con mayor rapidez y, en determinados casos, ofrecer instrucciones para resolverlas sin necesidad de desplazar un técnico hasta el lugar de trabajo.

SERVICIO TÉCNICO: UN ELEMENTO ESTRATÉGICO

Junto a la evolución tecnológica de sus máquinas, AMCO/ RUTHMANN sitúa el servicio técnico como uno de los elementos fundamentales de su propuesta de valor en España.

La compañía cuenta con electromecánicos e ingenieros especializados, servicio remoto, Hot Line 24/7 y logística de repuestos 24 horas, con el objetivo de reducir al mínimo los tiempos de parada y ayudar a los clientes a obtener el máximo rendimiento de sus plataformas.

La combinación de asistencia remota, diagnóstico mediante RTC y disponibilidad de repuestos permite avanzar hacia un modelo de mantenimiento más preventivo y eficiente, especialmente relevante para empresas de alquiler y operadores con flotas de plataformas de gran altura.

UNA NUEVA GENERACIÓN DE PLATAFORMAS PARA APLICACIONES CADA VEZ MÁS EXIGENTES

Desde los 38 metros de la compacta T 380 XS hasta los 100 metros de la T 1000 HF, pasando por la electrificación de la T 570 HF Hybrid, RUTHMANN está configurando una gama orientada a responder a necesidades muy diferentes sin renunciar a una misma filosofía: más alcance, mayor flexibilidad, seguridad, eficiencia y disponibilidad.

En un mercado en el que las plataformas sobre camión deben afrontar trabajos cada vez más complejos, la combinación de tecnología highflex, sistemas inteligentes de gestión del alcance, digitalización y soluciones híbridas permite a RUTHMANN ampliar las posibilidades de utilización de sus máquinas y ofrecer a los profesionales del acceso en altura herramientas adaptadas a los nuevos retos del sector.

Más información:
www.AMCOMACHINERY.com
info@amcomachinery.com
Telf. 985 098 595





gam
Piensa **Grande**

Distribuidores de las mejores marcas

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

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



Klubb

Klubb gana altura sin salir de las 3,5 toneladas

El fabricante francés Klubb ha cerrado un año intenso con dos lanzamientos pensados para trabajar con carné B: la KL17P, una plataforma sobre furgón de 17,3 metros, y la PT 280, que lleva la telescópica sobre chasis de 3,5 toneladas hasta los 28 metros.

KL17P: MÁS ALTURA SOBRE FURGÓN

Lanzada en marzo de 2026 y fabricada en la planta de Klubb en Ferrières-en-Brie, la KL17P alcanza 17,3 metros de altura de trabajo con una pluma telescópica ligera de tres tramos y plumín articulado, con mangueras y cables por el interior. Admite 250 kg en cesta (dos personas) y ofrece un alcance de 6,6 metros con carga máxima, 7,6 m con 200 kg, 9 m con 120 kg y hasta 10,5 m con 80 kg.

Con un peso total de 3.100 kg con el depósito lleno, se conduce con carné B. De serie incorpora cesta aislada a 1.000 V, giro de 420°, estabilización y nivelación automáticas, sistema anticolisión y una pantalla a color de 4,3 pulgadas en la cesta que guía al operario y permite movimientos proporcionales simultáneos. Como opción, el Green Pack permite trabajar con el motor del vehículo apagado.

PT 280: 28 METROS CON CARNÉ B

Estrenada en APEX 2026 y desarrollada por los equipos francés e italiano del grupo, la PT 280 es una telescópica de cinco tramos montada sobre un Mercedes Sprinter de 3,5 toneladas. Ofrece 28 metros de altura de trabajo, 250 kg en cesta y un alcance de hasta 17,5 metros por la parte trasera o 13,4 metros lateral con 80 kg, con un giro de torreta de 400°.

Comparte con la KL17P la pantalla de 4,3 pulgadas con información en tiempo real y los mandos proporcionales, e incluye sensores capacitivos con función de hombre muerto. Su producción arranca en octubre de 2026 y las primeras entregas están previstas para finales de año.

KYO rent



ALQUILER de MAQUINARIA



www.kyorent.es

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

EL PARQUE DE MAQUINARIA MÁS NUEVO DE EUROPA

KYO rent



Spain Crane

Novedades de Klaas de la mano de Spain Crane

El distribuidor de Klaas en España es Spain Crane con su gama de plataformas sobre camión: Theo25V, Rudi21 y Lutz.

Spain Crane, es el distribuidor de Klaas para España. Klaas es fabricante de grúas de aluminio. Las novedades más detalladas son tres modelos: la Theo25V, presentada en APEX 2026, la Rudi21 y la Lutz. Las tres comparten la filosofía constructiva de la marca: estructuras ligeras, grandes alcances y un sistema de estabilizadores pensado para trabajar en espacios reducidos.

THEO25V: 25 METROS Y GRAN ALCANCE SOBRE UN VEHÍCULO DE 3,5 T

La principal novedad de la marca es la Theo25V, una plataforma telescópica de 25 m de altura de trabajo montada sobre Iveco Daily de 3,5 t, que puede conducirse con el permiso B. Klaas la expuso en APEX 2026, la feria internacional de plataformas aéreas celebrada en Maastricht.

Su principal argumento es el alcance. Ofrece 19,3 m de alcance trasero y 17 m de alcance lateral, cifras muy destacadas en la categoría de 3,5 t, con una capacidad de 250 kg en cesta. Estos valores se consiguen gracias a la pluma de construcción ligera y a la tecnología de cabrestante patentada por Klaas.



La Theo25V incorpora el sistema de control MOBA, que agrupa en la consola de la cesta todas las funciones de la máquina.

RUDI21: PLUMÍN PARA UN TRABAJO MÁS PRECISO

La Rudi21 sigue el concepto de la familia Theo, pero añade un plumín articulado en la cesta que facilita el acceso a puntos complicados. Alcanza 21 m de altura de trabajo y ofrece 14 m de alcance lateral con 250 kg en cesta.

La cesta dispone de toma de corriente de 230 V. La máquina incluye además una función memoria, que permite desplazar automáticamente la plataforma entre dos puntos de trabajo prefijados. Esta función resulta muy útil en tareas repetitivas como el mantenimiento de alumbrado o fachadas.

Sus cuatro estabilizadores pueden extenderse de forma simultánea o individual y sin escalones, lo que permite adaptar la implantación a cada obra.

LUTZ: EL CONCEPTO THEO TRASLADADO A 7,5 T

La Lutz es el modelo de mayor tamaño de la gama. Traslada el concepto Theo a un chasis de 7,5 t y alcanza una altura máxima de trabajo de 32,5 m. Su alcance lateral es de 22 m con 300 kg en cesta y llega a 26,5 m con 100 kg.

Uno de sus elementos más característicos es la punta abatible con doble telescopado, combinada con una cesta giratoria de 300 kg. La cesta gira 225° hacia cada lado, por lo que puede situarse en cualquier posición dentro de un área de trabajo de 360°. Un cabezal abatible adicional permite girar la cesta incluso con la pluma muy baja. Así se puede llegar a la parte posterior de los edificios y a zonas de difícil acceso. Las puertas frontales de la cesta se abren por completo, y una conducción de agua integrada en la pluma lleva el suministro de agua hasta la cesta.

La superestructura gira dentro del contorno de los retrovisores del camión. Este reducido radio de giro minimiza las afecciones al tráfico. Los estabilizadores en H alcanzan una anchura máxima de 6,23 m y cuentan con vigas horizontales dobles de aluminio. El sistema de estabilización «City» permite, por su parte, una implantación compacta en entornos urbanos.

La plataforma funciona con un acumulador de energía de 22 kW, que según el fabricante ofrece más de diez horas de trabajo continuo, incluso con giros frecuentes de la cesta. La recarga se realiza mediante una toma de 230 V.



Desde la cesta, el operario trabaja con el mismo sistema de control MOBA de la Theo25V, adaptado a las funciones adicionales de la Lutz. Cuenta con una pantalla en color de gran formato, que muestra todos los datos de funcionamiento, y con tres joysticks para un manejo preciso y seguro.

UNA GAMA PARA ALQUILADORES Y EMPRESAS DE SERVICIOS

Con estos tres modelos, Spain Crane cubre en el mercado español el segmento de 3,5 t, uno de los más demandados por las empresas de alquiler y de servicios, y también el de 7,5 t para trabajos de mayor altura y alcance. Las tres máquinas se dirigen a sectores como el mantenimiento urbano, los trabajos en fachadas y cubiertas, el alumbrado, la jardinería y el mantenimiento industrial.





LKW Bronto Skylift

LKW nos trae las novedades de Bronto Skylift: la plataforma más alta de Australia, una S56XR 100% eléctrica y un nuevo chasis todoterreno para la gama HLA

LKW, distribuidor para España de Bronto, nos ha contado las últimas novedades de Bronto, fabricante finlandés, que suma tres proyectos que muestran su capacidad para adaptar sus plataformas sobre camión a las necesidades de cada mercado: desde los 104 metros de altura en el interior australiano hasta la limpieza de fachadas sin emisiones en Suiza.

UNA S104HLA SOBRE CHASIS TATRA 16X16 PARA AUSTRALIA

El mes pasado se entregó en Australia una Bronto S104HLA montada sobre un chasis Tatra 16x16 diseñado a medida. Se trata de la primera plataforma de 104 metros del país y la plataforma aérea homologada para circular por carretera más grande del hemisferio sur.

El reto no era menor: la normativa de carreteras de la mayoría de los estados australianos no permite circular a las plataformas de gran altura. Para resolverlo, Bronto Skylift trabajó junto a su distribuidor local, GFS/Bronto Skylift AUNZ, y Offroad Trucks Australia. Tras estudiar configuraciones de seis, siete y ocho ejes, el equipo optó por un chasis Tatra T158 16x16 con neumáticos extraanchos de 445 mm en todos los ejes, lo que permite que cada uno soporte diez toneladas.

De los ocho ejes, cinco tienen tracción permanente y tres pueden conectarse desde la cabina; todos llevan bloqueo de diferencial y el vehículo incorpora una caja de transferencia de dos velocidades para mejorar su capacidad fuera de carretera. Además, cinco ejes direccionales le dan un radio de giro muy ajustado para su longitud. La configuración obligó también a modificar a fondo la cabina, con un gran hueco para alojar la pluma sin comprometer su resistencia estructural.

En cuanto a prestaciones, la S104HLA alcanza 104 metros de altura de trabajo y 33 metros de alcance lateral, lo que permite acceder a distintos puntos de una línea eléctrica o un aerogenerador sin mover el camión. Su cesta extensible, con una rotación de 85 grados a cada lado, admite hasta 600 kg, y todo el conjunto se gestiona con el sistema de control Bronto+.

El destinatario es Quantum Comms, empresa especializada en alquiler de plataformas, generadores y maquinaria, que ya cuenta con más de 30 Bronto en su flota y que utilizará la máquina en trabajos de te-



lecomunicaciones, eólica e industria. Su consejero delegado, Andrew Drenovski, presentó la incorporación como «solo el comienzo de nuestra estrategia a largo plazo».

LA PRIMERA S56XR TOTALMENTE ELÉCTRICA, PARA SUIZA

En el otro extremo del catálogo, Bronto Skylift ha desarrollado junto a la empresa suiza de limpieza Rohr AG y Designwerk Technologies, filial del Grupo Volvo especializada en electromovilidad, una plataforma sobre un chasis de camión completamente eléctrico, que se presentó en bauma 2025.

La máquina parte de la conocida gama S-XR, con un software adaptado a una toma de fuerza eléctrica, que ahorra energía para alargar la jornada de trabajo y mantiene al operador informado del nivel de carga. La S56XR ofrece 56 metros de altura de trabajo, 40 metros de alcance, 600 kg de carga en la cesta y una rotación de 2 x 90°; la cesta extensible, opción elegida por Rohr AG, llega a 3,7 metros de anchura, y el vehículo pesa 30 toneladas. Entre sus equipamientos figuran un sistema de lavado con conducción de agua integrada, tomas de corriente en la cesta y un sistema de cámaras de 360 grados.

El chasis es un Designwerk MC 8x2R de cuatro ejes, tres de ellos direccionales, con una batería de 500 kWh que garantiza toda la potencia durante una jornada completa de desplazamientos y trabajo sin emisiones locales ni ruido, cuatro motores de tracción y una toma de fuerza eléctrica para las tareas de elevación. Rohr AG utilizará la plataforma sobre todo en trabajos de limpieza de fachadas y ventanas en entornos urbanos, respondiendo a una demanda creciente: cada vez más grandes ciudades suizas exigen a sus proveedores de servicios un comportamiento con bajas emisiones de CO2.



De izquierda a derecha: Andreas Bertschi (Designwerk), Patrick Dörge (Rohr AG) y Dominik Keller (Bronto Skylift).

UN NUEVO CHASIS TODOTERRENO PARA LA GAMA HLA

Bronto Skylift trabaja además en una solución de chasis todoterreno para su gama HLA. El diseño plantea una plataforma S104HLA montada sobre un chasis Titan MP 12x10*12, con seis ejes direccionales y cinco motrices, una configuración que combina una tracción excepcional con una gran maniobrabilidad.







CTE estrena imagen y automatiza sus plataformas sobre camión

El fabricante italiano CTE ha vivido un año de cambios: nueva imagen de marca, versiones con estabilización automática de sus plataformas sobre camión más vendidas y una alianza reforzada con GAM para España y Portugal, todo ello ya dentro del grupo Socage, que controla la mayoría de su capital desde agosto de 2025.

NUEVA IMAGEN EN APEX 2026

CTE aprovechó APEX 2026, en Maastricht, para presentar su nueva identidad visual. El tradicional azul de la marca deja paso a una combinación de negro y gris aluminio, que estrenó en un stand de 180 m² con cuatro modelos entre plataformas sobre camión y sobre orugas.

DZ 24 AUTOMATIC

La articulada DZ 24 Automatic combina 23,6 metros de altura de trabajo con 12,7 metros de alcance lateral. Su principal argumento es la función Automatic: con una maniobra sencilla, el operador estabiliza el equipo incluso



en terrenos irregulares, y el cierre automático devuelve la plataforma a posición de transporte de forma rápida y segura. En febrero, la británica Michael Wilson & Son incorporó una DZ 24 a su flota.

B-LIFT 18 AUTOMATIC

La telescópica B-LIFT 18 Automatic alcanza 17,7 metros de altura y hasta 12,5 metros de alcance. También incorpora estabilización automática y estabilizadores en línea, que facilitan el trabajo en calles estrechas y entornos urbanos.

ZED 20.4 HN, EN SMOPYC CON GAM

En Smopyc 2026, CTE reforzó su alianza estratégica con GAM para el mercado ibérico.

En el stand expuso la articulada ZED 20.4 HN sobre Iveco, valorada por su equilibrio entre compacidad y alcance y especialmente pensada para mantenimiento urbano, junto a la B-LIFT 18.



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:



GSR

GSR SpA: Innovación, rendimiento todoterreno y seguridad en la nueva generación de plataformas sobre pick-up

Líneas de desarrollo centradas en la máxima eficiencia operativa, la capacidad de superar entornos complejos y la integración de tecnologías avanzadas para la protección del operador: este es el camino que guía el diseño de GSR SpA, empresa del sector de las plataformas elevadoras móviles de personal (PEMP) sobre camión.



LA ÚLTIMA NOVEDAD: LA E140P SOBRE ISUZU D-MAX N60

Lanzada oficialmente a mediados de 2026, la nueva E140P sobre ISUZU D-MAX N60 representa un hito clave para la gama de la compañía. Se trata de una plataforma articulada montada sobre un pick-up 4x4, una configuración inédita para GSR que marca el inicio de una línea de producto orientada a los desafíos operativos más complejos, tanto en el ámbito urbano como todoterreno.

El modelo destaca por sus características técnicas y ventajas operativas de excelencia:

- **Rendimiento al más alto nivel de su categoría:** La máquina alcanza una altura máxima de trabajo de 13,5 metros y un alcance lateral de 6 metros con rotación continua (360°), garantizando una capacidad de carga en cesta de 250 kg para operar en altura con total seguridad.
- **Estabilización inclinada e ingrávido espacio de trabajo:** Gracias al sistema de estabilización inclinada, tanto anterior como posterior, la E140P requiere un área de emplazamiento extremadamente reducida, lo que permite un posicionamiento rápido, estable y seguro incluso en los entornos con mayor limitación de espacio.
- **Rigidez y estabilidad en altura:** La estructura del brazo articulado garantiza una elevada rigidez que minimiza las oscilaciones, permitiendo al operador posicionarse en el punto de trabajo con la máxima precisión.
- **Agilidad urbana y extraurbana:** La combinación entre la tracción 4x4 del pick-up ISUZU D-MAX N60 y la anchura contenida en orden de marcha permite acceder con agilidad y protección tanto a las obras todoterreno más escarpadas como a los cascos históricos y zonas de tráfico restringido.

EL DESARROLLO FUTURO: HACIA LA NUEVA B160P

La E140P constituye la primera pieza de la nueva generación de plataformas GSR sobre pick-up. En 2027, la gama se ampliará con la introducción de la nueva B160P. Este modelo heredará los mismos estándares de fiabilidad, compacidad y estabilidad de la E140P, incrementando las prestaciones operativas de altura de trabajo y alcance lateral para responder a desafíos aún más exigentes, manteniendo siempre en el centro la protección y la tutela del operador.

La estrategia de desarrollo del fabricante busca satisfacer cada necesidad operativa del sector, diseñando máquinas capaces de trabajar en las situaciones más severas garantizando los más altos estándares de seguridad.

UNA INNOVACIÓN GUIADA POR LA EXPERIENCIA: LA SOLIDEZ DE LA B180T

El desarrollo de la gama GSR y el diseño de las recientes soluciones sobre pick-up no parten de cero, sino que se asientan sobre una sólida tradición de ingeniería y estándares técnicos ampliamente contrastados en el campo. Un claro testimonio de esta continuidad proyectual es la B180T, plataforma telescópica de la célebre serie "T", instalable sobre chasis de 3,5 toneladas como IVECO Daily y Mercedes-Benz Sprinter. Esta máquina es ampliamente conocida y valorada por el mercado por su elevada rigidez estructural, fiabilidad y extraordinaria capacidad operativa.

Con una altura máxima de trabajo de 17,8 metros y una capacidad de carga en cesta que alcanza los 300 kg, la B180T representa una solución de excelencia para la máxima





productividad en altura con total seguridad. El éxito del modelo está ligado también a su flexibilidad de configuración, gracias a dos opciones distintas de estabilización diseñadas para necesidades específicas de obra:

- **Versión IV (Estabilización en gálibo / compacta):** Especialmente demandada para intervenciones urbanas y espacios reducidos, permite estabilizar el vehículo sin sobresalir lateralmente del gálibo del chasis, garantizando un alcance lateral de hasta 11,2 metros.
- **Versión EV (Estabilización extensible):** Ideal para intervenciones que requieren el máximo rendimiento de alcance en áreas de trabajo más amplias, extendiendo el alcance lateral hasta los 12,8 metros.

LAS EXIGENCIAS DEL MERCADO Y EL IMPACTO DE LA TECNOLOGÍA

Hoy en día, la demanda del mercado se orienta hacia máquinas de alto rendimiento y con elevadas capacidades de carga (como los 250-300 kg en cesta de la E140P y de la B180T), capaces de operar en cualquier terreno —incluidos recorridos todoterreno complejos o calles urbanas estrechas— sin comprometer la seguridad. Esta necesidad guía el diseño hacia soluciones compactas, equipadas con sistemas de estabilización avanzados para el control total de los riesgos en la obra.

La integración de las nuevas tecnologías de diseño y control permite alcanzar niveles de rendimiento antes impensables. El uso del diseño 3D avanzado y de sistemas inteligentes de control de carga permite a GSR optimizar las estructuras, garantizando movimientos fluidos, precisos y constantemente monitorizados incluso en el máximo alcance.

GESTIÓN INTELIGENTE Y ESTRUCTURAS EVOLUCIONADAS: LA NUEVA FRONTERA DE LA EFICIENCIA

En un marco general de evolución del mercado, tres directrices fundamentales caracterizan los desarrollos técnicos más recientes:

1. **Telemetría avanzada y gestión inteligente de flotas (box Connect):** La integración de la "box Connect" permite la diagnosis remota continua y ofrece a los alquiladores la posibilidad de gestionar las flotas mediante herramientas de Inteligencia Artificial, previniendo paradas de máquina y garantizando condiciones de trabajo siempre óptimas y seguras.
2. **Materiales especiales de altísima resistencia:** El empleo de aceros de muy alto límite elástico permite el aligeramiento estructural necesario para incrementar el alcance y las prestaciones generales, manteniendo elevados márgenes de seguridad estructural.
3. **Sistemas de control de nueva generación:** La gestión electrónica avanzada coordina en tiempo real la estabilización, el nivelado y el control de cargas, haciendo que el uso de la máquina sea intuitivo y reduciendo el margen de error humano.



Versalift y Movex

Novedades de Versalift y Movex en 2026

V-RANGE

El principal desarrollo que destaca la compañía es la V-Range, una familia de plataformas aéreas sobre camión diseñada en torno a una arquitectura técnica estandarizada y que cubre una amplia gama de aplicaciones sobre chasis de 3,5 toneladas.

La V-Range está formada por siete modelos, con alturas de trabajo de 17 a 27 metros: V-170, V-200, VA-200-F, V-230, VA-240, V-250-F y V-270.

La gama se está ampliando de forma progresiva: varios modelos clave ya están disponibles y a lo largo de 2026 se van incorporando otros nuevos. En concreto:

- **V-170:** 17 m de altura de trabajo. Una solución compacta para entornos urbanos y aplicaciones en las que la maniobrabilidad y la accesibilidad son esenciales.
- **V-200:** 20 m de altura de trabajo. Combina unas dimensiones compactas con un área de trabajo versátil para una amplia variedad de aplicaciones.
- **VA-200-F:** 20 m de altura de trabajo, con pluma articulada y plumín, que aporta mayor flexibilidad para salvar obstáculos. Este modelo se presentó oficialmente en APEX 2026, en junio.
- **V-270:** 27 m de altura de trabajo. Es el modelo más grande de la V-Range y se presenta y lanza por primera vez en Platformers' Days, en Alemania, lo que supone un hito importante en el desarrollo de la gama.

La V-Range se basa en unos principios técnicos comunes, como mandos, sistema hidráulico y arquitectura eléctrica estandarizados. Este planteamiento busca simplificar el manejo y el mantenimiento, ofreciendo a la vez distintas áreas de trabajo



TLF 15

según las necesidades concretas de cada aplicación.

La gama completa se está lanzando de forma progresiva, con nuevos modelos que se irán sumando a la plataforma con el tiempo.

La compañía también destaca la 121 FT, una plataforma compacta sobre furgoneta diseñada para aplicaciones en las que es especialmente importante combinar altura de trabajo, alcance y carga útil del vehículo.

La 121 FT ofrece 12,1 m de altura de trabajo, 7 m de alcance y una capacidad de cesta de 120 kg, y permite una carga útil de hasta 400 kg en el vehículo.

Una de sus características clave es que puede trabajar sin desplegar los estabilizadores, lo que reduce considerablemente el tiempo de puesta en marcha y la hace especialmente adecuada para trabajos urbanos y en carretera.

GAMA MOVEX TLF

La empresa pone un foco especial en la gama Movex TLF de plataformas sobre furgoneta, ya que ve un potencial importante para estos productos en el mercado español. El interés por las plataformas aéreas sobre furgoneta está creciendo, sobre todo entre los usuarios que buscan soluciones compactas, versátiles y fáciles de desplegar para entornos urbanos, mantenimiento, telecomunicaciones, alumbrado y otros servicios.

Los modelos que destaca son:

- **TLF 12:** aproximadamente 12 m de altura de trabajo, 7,5 m de alcance y 200 kg de capacidad de cesta. Puede trabajar sin estabilizadores.
- **TLF 13:** aproximadamente 13,2 m de altura de trabajo, 7,8 m de alcance y 200 kg de capacidad de cesta.
- **TLF 15:** aproximadamente 15 m de altura de trabajo, unos 8 m de alcance y 200 kg de capacidad de cesta, según la configuración.



V 270



TLF 12.6

- **TLF 12.6:** una solución compacta y versátil con 12,6 m de altura de trabajo. Diseñada para la máxima eficiencia, puede trabajar sin estabilizadores, lo que la hace ideal para aplicaciones en las que la maniobrabilidad, la rapidez de despliegue y la facilidad de uso son esenciales.

La gama TLF combina las ventajas de una solución compacta sobre furgoneta con las prestaciones de una plataforma aérea profesional, por lo que resulta especialmente adecuada para clientes que buscan movilidad, versatilidad y un manejo eficiente en entornos de trabajo exigentes.

La empresa considera que estos modelos representan una oportunidad importante en España, donde el mercado de plataformas sobre furgoneta muestra un interés y un potencial crecientes.



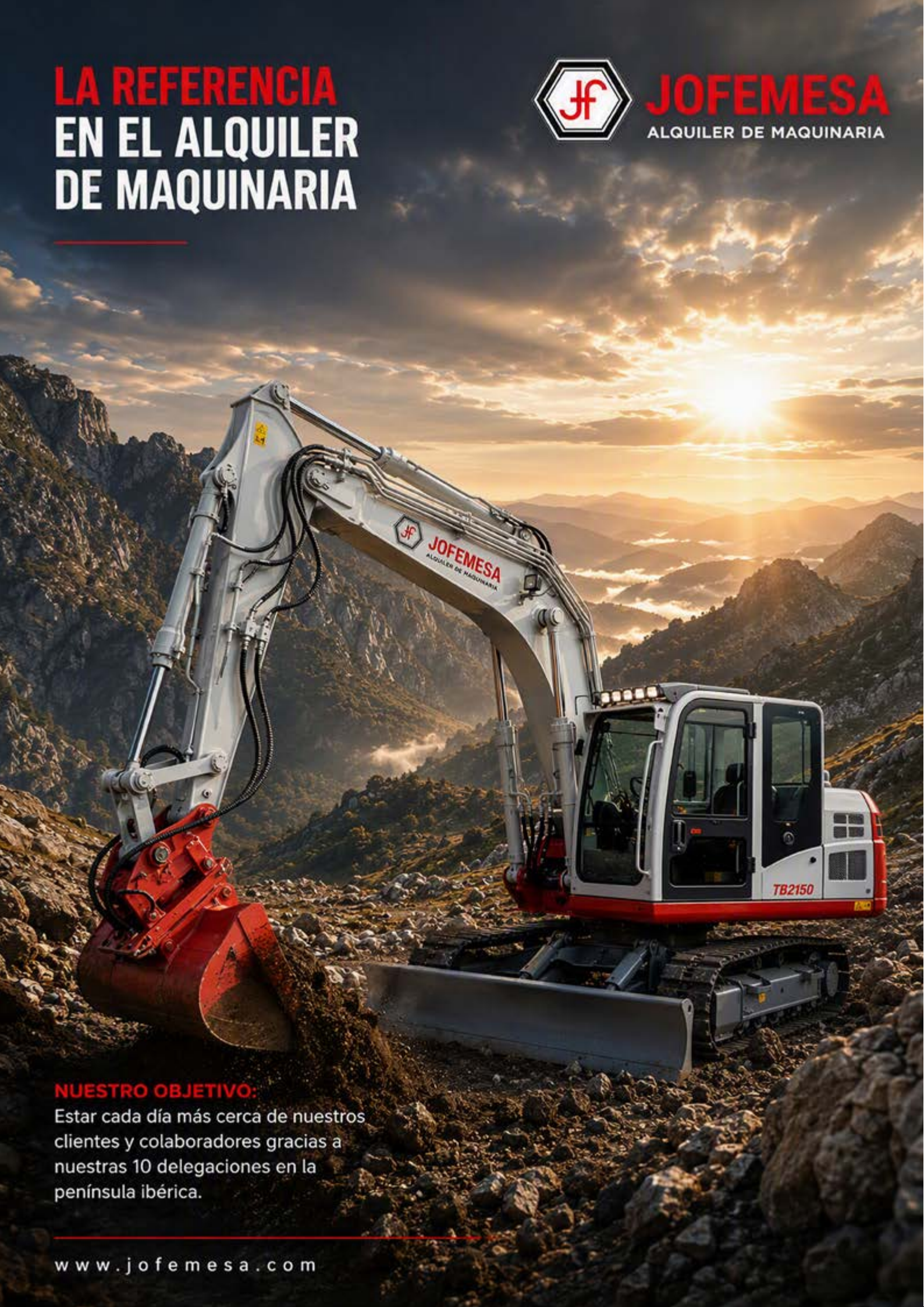
VA 200 F



121 FT

LA REFERENCIA EN EL ALQUILER DE MAQUINARIA

JOFEMESA
ALQUILER DE MAQUINARIA



NUESTRO OBJETIVO:
Estar cada día más cerca de nuestros clientes y colaboradores gracias a nuestras 10 delegaciones en la península ibérica.

www.jofemesa.com

JOFEMESA
ALQUILER DE MAQUINARIA

Nuestras Delegaciones

MADRID Tel. +34 91 361 31 31
jofemesamadrid@jofemesa.com
A2 DIRECCIÓN BARCELONA, KM 15,300 (vía de servicio)
28022 - MADRID

ASTURIAS Tel. +34 985 985 212
jofemesa@jofemesa.com
PARQUE EMPRESARIAL PDO. DE ASTURIAS
AVDA. DEL ALUMINIO 20
33490 - AVILÉS

VALLADOLID Tel. +34 983 525 363
valladolid@jofemesa.com
POL. IND. SAN CRISTOBAL
C/ PIRITA 2
47012 - VALLADOLID

VALENCIA Tel. +34 962 680 581
valencia@jofemesa.com
POL. IND. PARC SAGUNT
C/ BRAÇ DE LA CREU S/N
PUERTO DE SAGUNTO
46520 – (VALENCIA)

MÁLAGA Tel. +34 951 173 730
alquileresamalaga@jofemesa.com
POL. IND. GUADALHORCE, C/ HERMANAS BRONTE 70
29004 - MÁLAGA

SEVILLA Tel. +34 955 77 63 63
jofemesasevilla@jofemesa.com
POL. IND. POLYSOL, C/ POLYSOL TRES 6
ALCALÁ DE GUADAIRA
41500 - SEVILLA

ALICANTE Tel. +34 965 74 21 75
alquileresalicante@jofemesa.com
CARR. D'OCAÑA, 64D
03006
ALICANTE

FORMACIÓN Tel. +34 649 755 883
formacion@jofemesa.com
POL. IND. LAS FRONTERAS
C/ MAR MEDITERRÁNEO 1
SAN FERNANDO DE HENARES
28830 – (MADRID)

JOFEMESAPT
ALUGER DE EQUIPAMENTOS

OPORTO Tel. 00351 220 946 176
logistica.porto@jofemesa.com
RUA CENTRAL DO OLIVAL N. 7494
4415-957 VILA NOVA DE GAIA
OPORTO (PORTUGAL)

LISBOA Tel. 00351 211 333 790
jofemesa.portugal@jofemesa.com
QUINTA DA MARQUESA I
JUNTO AUTOEUROPA 2954-024
QUINTA DO ANJO
PALMELA (PORTUGAL)

Dragados recibe su nueva Liebherr HS 8100.2 HD en el Día del Cliente de Liebherr Ibérica

La grúa sobre cadenas de última generación ya trabaja en la ampliación del metro de Sevilla, y su sistema digital de asistencia a la verticalidad fue determinante en la decisión de compra.



El Día del Cliente de Liebherr Ibérica dejó uno de sus momentos más especiales con la entrega oficial a Dragados de una grúa sobre cadenas Heavy-Duty Liebherr HS 8100.2 HD, que ha debutado en las obras de ampliación del metro de Sevilla.

La jornada, celebrada el viernes 25 de septiembre bajo el lema 'Liebherr Ibérica 360º: Explora la fuerza que nos une', reunió a alrededor de 500 asistentes procedentes de España y Portugal. Fue además la primera edición en la que estuvieron presentes todas las divisiones de la filial, con una visión conjunta de su oferta de productos y servicios. En ese marco, se formalizó la entrega de varios equipos destinados a reforzar las flotas de distintas empresas del sector, entre ellos la HS 8100.2 HD de Dragados.

POTENCIA PARA CIMENTACIONES ESPECIALES

La HS 8100.2 es la nueva generación de una de las grúas sobre cadenas más innovadoras de Liebherr. Sus cifras principales: 100 toneladas de capacidad de carga máxima, un motor de 450 kW, cabrestantes con tiro directo de 29,5 tn de capacidad cada uno y una pluma principal de hasta 59 metros. Esos dos cabrestantes de caída libre, de unas 30 toneladas cada uno, le permiten mover con soltura las pesadas cucharas que se emplean en la ejecución de pantallas.

FRENTE A SU PREDECESORA, LIEBHERR HA AUMENTADO UN 15 % LA POTENCIA DEL MOTOR Y UN 9 % EL TIRO MÁXIMO DE LOS CABRESTANTES.

Frente a su predecesora, Liebherr ha aumentado un 15 % la potencia del motor y un 9 % el tiro máximo de los cabrestantes. Gracias a ello, la máquina puede trabajar con cucharas para muros pantalla mecánicas e hidráulicas más pesadas y ofrece mayor fuerza de excavación como dragalina.

Diseño optimizado: Con 3,5 metros de ancho y 60 toneladas de peso, superestructura y tren de rodaje se transportan en una sola pieza, lo que agiliza el montaje en obra. Gran compatibilidad con otros modelos, lo que optimiza las inversiones de los clientes.

LA VERTICALIDAD, FACTOR DECISIVO

Lo que inclinó la balanza a favor de esta máquina fue su sistema de asistencia para el control de la verticalidad. En la construcción de muros pantalla, mantener la excavación perfectamente vertical es esencial para garantizar la calidad y estanqueidad de los paneles, sobre todo a gran profundidad y en entornos urbanos. Esta herramienta digital ayuda al operador a controlar la desviación de la cuchara en tiempo real, mejorando la precisión y reduciendo correcciones posteriores.

RUMBO A LA LÍNEA 3 DE SEVILLA

La nueva grúa se incorpora a una de las grandes obras de infraestructura de Andalucía. El tramo norte de la Línea 3 del metro sevillano contempla un recorrido de 8,9 km entre Pino Montano y el Prado de San Sebastián, y Dragados participa en la UTE junto a Grupo Azvi y Grupo Martín Casillas.

EL DÍA DEL CLIENTE DE LIEBHERR IBÉRICA DEJÓ UNO DE SUS MOMENTOS MÁS ESPECIALES CON LA ENTREGA OFICIAL A DRAGADOS DE UNA GRÚA SOBRE CADENAS HEAVY-DUTY LIEBHERR HS 8100.2 HD, QUE HA DEBUTADO EN LAS OBRAS DE AMPLIACIÓN DEL METRO DE SEVILLA.





UNA RELACIÓN QUE VIENE DE LEJOS

Más allá de la máquina, esta entrega simboliza la sólida relación que Liebherr y Dragados han construido con los años, cimentada en la confianza mutua y el trabajo conjunto. No es la primera vez que ambas compañías protagonizan una entrega destacada: en 2020, Liebherr entregó a Dragados USA una grúa HS 8200 durante el primer día de la feria Conexpo.

MÁS ALLÁ DE LA MÁQUINA, ESTA ENTREGA SIMBOLIZA LA SÓLIDA RELACIÓN QUE LIEBHERR Y DRAGADOS HAN CONSTRUIDO CON LOS AÑOS, CIMENTADA EN LA CONFIANZA MUTUA Y EL TRABAJO CONJUNTO.

ENTREVISTA

Soraya San Segundo

Directora Comercial WolfCRM, empresa de software CRM y gestión de redes comerciales especializado en maquinaria



> “Conectar la gestión comercial y la posventa es clave para potenciar las ventas en el sector de la maquinaria de elevación”

Mov.- ¿Cuáles son los principales retos comerciales a los que se enfrentan las empresas de maquinaria de elevación?
Por nuestra experiencia, este sector tiene que hacer frente a la gestión de operaciones de alto valor, con ciclos de venta largos, ofertas técnicas y varios interlocutores implicados en la decisión. El reto para ellas es mantener una visión completa de cada cliente y oportunidad, saber en qué punto está cada negociación y asegurar que ningún punto o fase de contacto quede en el olvido.

Moc.- ¿Por qué un CRM generalista puede quedarse corto en este sector?
Sin duda alguna, la maquinaria tiene necesidades específicas que van más allá de gestionar contactos. Hay que coordinar ventas, alquileres, contratos, revisiones y posventa, además de controlar ofertas y negociaciones que pueden prolongarse durante meses. En WolfCRM contamos con numerosos clientes del sector maquinaria y conocemos de primera mano sus procesos y necesidades. Esa experiencia nos permite ofrecer una solución a medida adaptada a su realidad comercial.

Mov.- ¿Cómo ayuda WolfCRM a convertir las oportunidades en ventas?
Centralizando la información y dando visibilidad a todo el proceso comercial. Los equipos pueden consultar el estado de cada oferta, su importe, el responsable y las acciones pendientes para avanzar en la negociación. Así, la actividad comercial deja de depender de la memoria de cada persona y pasa a gestionarse con método, prioridades claras y un seguimiento constante.

Mov.- ¿Y qué papel desempeña la posventa en esta estrategia?
Es fundamental. La relación comercial no termina cuando se entrega una máquina. Las renovaciones de contratos, las revisiones, las necesidades de mantenimiento, los recambios o las futuras inversiones pueden generar nuevas oportunidades. WolfCRM ayuda a mantener el contexto de cada cliente y a organizar el seguimiento de estos procesos para reforzar la fidelización y desarrollar nuevas vías de negocio.

Mov.- ¿Cómo contribuye a mejorar la coordinación y la productividad de los equipos?
Evita que la información quede dispersa entre correos, hojas de cálculo o distintas personas. Los comerciales, responsables de zona y equipos de posventa pueden compartir información y consultar el historial del cliente. Además, la dirección comercial obtiene una visión más clara de las oportunidades en curso y puede anticiparse a los bloqueos, priorizar esfuerzos y tomar decisiones con datos.

Mov.- ¿Se integra con los sistemas de gestión que ya utilizan las empresas?
Sí. WolfCRM se integra con la mayor parte de sistemas de gestión o ERPs, de este modo, la información comercial puede conectarse con los sistemas ya existentes, reduciendo duplicidades y facilitando la coordinación entre departamentos, según las necesidades de cada proyecto.

Mov.- Para terminar, ¿qué le diría a una empresa de maquinaria que todavía no utiliza un CRM?
Le plantearía tres preguntas, ¿cuántas ofertas siguen pendientes de cierre? ¿Qué contratos de alquiler vencen próximamente? ¿Qué equipos necesitan una revisión? Si no puede responder con rapidez, quizá esté perdiendo oportunidades. WolfCRM transforma los datos en decisiones que impulsan la rentabilidad y las ventas. Invito a los lectores de Movicarga a solicitar una demo gratuita y a medida para su negocio y descubrir cómo conectar a sus equipos para potenciar sus resultados de ventas.

STAR 8P

¡AUMENTA LA EFICIENCIA DE TUS OPERACIONES LOGÍSTICAS!



- Optimiza la preparación de pedidos (picking), el reabastecimiento y la gestión de inventario.
- Altura de trabajo: 7,95 m
- Capacidad de elevación: 200 kg
- Bandeja de picking motorizada y segura (anticaída) con capacidad de 80 kg
- Conducción de alta precisión
- Baterías AGM
- Mantenimiento reducido

CONTACTA CON TU REPRESENTANTE DE HAULOTTE PARA MÁS INFORMACIÓN.

Disfruta de un servicio de primera calidad por parte de nuestra filial local en España.







haulotte.com.es

Haulotte Iberica, C/ Argentina N°13 P.I. La Garena Alcala De Henares
28806 Madrid España
Tel : +34 912 158 444 - **iberica@haulotte.com**

Haulotte EQUIPMENT



ALBA, casi siete décadas elevando la construcción

Fundada en Bilbao en 1957, ALBA es hoy uno de los fabricantes de referencia en Europa de elevadores de obra, plataformas de cremallera y plataformas suspendidas. Desde noviembre de 2024, forma parte del grupo estadounidense Canopy Brands, y desde septiembre de 2025 la dirige Jon Lecue.

La compañía nació en la capital vizcaína en 1957 y se trasladó a Sondika cinco años después. En 1998, inauguró sus instalaciones de Miranda de Ebro (Burgos), donde hoy ocupa más de 20.000 m². Allí concentra todo el proceso: ingeniería, diseño y fabricación, con procesos automatizados.

Su gama se centra en 2 líneas de producto:

- Soluciones de elevación y acceso por cremallera: elevadores de obra para personas y materiales y plataformas motorizadas para trabajar en altura.
- Plataformas suspendidas eléctricas para trabajar en altura: la marca presenta estos equipos como una alternativa al andamio tubular tradicional, con ventajas en seguridad, rapidez de montaje, ligereza y adaptación a todo tipo de fachadas.

ALBA tiene una vocación exportadora temprana: creó su departamento de exportación en 1961 y hoy está presente en 77 países, con servicio posventa especializado para el mercado internacional. Es miembro de ANMOPYC, SAIA e IPAF.

HITOS DE LA COMPAÑÍA

Año	Hito
1957	Fundación en Bilbao
1961	Creación del departamento de exportación
1998	Primera plataforma de cremallera PEC 120 y apertura de instalaciones en Miranda de Ebro
2004	Primeros dispositivos de sobrecarga para plataformas motorizadas
2007	Desarrollo de las plataformas suspendidas eléctricas
2021	Lanzamiento de TELEMATICS, sistema de trazabilidad para elevadores
2024	Adquisición por Canopy Brands
2025	Jon Lecue, nuevo CEO

EL GRUPO CANOPY BRANDS

Canopy, con sede en Estados Unidos, cuenta con 11 compañías y más de 6.000 productos de protección anticaídas, acceso y elevación, entre ellas Safewaze, Bee Access y Galaxy Lifts. Tras la compra, mantiene su marca, su propiedad intelectual y su fábrica de Miranda de Ebro, y Bee Access distribuye sus equipos en Estados Unidos. «Queremos acelerar su desarrollo con capital, talento y tecnología adicionales», explicó Brian Colton, CEO de Canopy Brands.

JON LECUE

El nuevo gerente conoce bien la casa: formó parte del equipo directivo de ALBA en el área comercial entre 2019 y principios de 2023. Antes y después acumuló 16 años en Agria Hispania, nueve en ANMOPYC y tres al frente de TVH en España y Portugal.

··· ENTREVISTA ···

JON LECUE

CEO DE ALBA



Mov.- Tomó la dirección de ALBA en septiembre de 2025, tras haber formado parte de su equipo comercial entre 2019 y 2023. ¿Qué se encontró al volver y en qué ha cambiado la empresa desde entonces?

Me encontré con un equipo muy unido e ilusionado que sólo necesitaba el empujón de tener un proyecto sólido a largo plazo. Al tener una nueva propiedad (americana) y una nueva dirección, han cambiado muchas cosas: el plan de negocio, la creación de nuevas unidades de negocio, el servicio post venta, el sistema de gestión, la operativa en la fabricación, las relaciones entre las personas, la disponibilidad de la información y la transparencia de la misma, las inversiones en medios de producción más modernos; entre otras.



Mov.- ¿Qué ha aportado su experiencia a la forma de dirigir ALBA?

Habría que extenderse en este apartado, pero, por mencionar algunas claves, podrían ser las siguientes: la importancia de definir y aprobar un presupuesto realista; tener un plan de negocio creíble a una serie de años vista y en la determinación en llevarlo a cabo; la orientación al












> El grupo quiere crecer en Europa y que Europa tenga un peso específico en el grupo que, hoy en día, está formado por empresas estadounidenses y canadienses. Este año ha adquirido empresas y seguirá haciéndolo los años venideros.

cliente y el servicio en un sentido extenso de la palabra. Es importante saber transmitir el plan a todas las personas para que crean en el proyecto porque no se puede dudar del camino, ante cualquier "inclemencia" que sobrevenga. Hay que persistir.

Mov.- ¿Qué ha supuesto para ALBA integrarse en Canopy Brands? ¿Cómo se equilibra la identidad de una marca con casi 70 años de historia con la pertenencia a un grupo estadounidense?

Nos ha enriquecido mucho ya que compartimos las experiencias y los éxitos de todas las empresas del grupo. Ha sido acertado no realizar una integración sino mantener la gestión y autonomía de cada una de las empresas y, por otro lado, aprovechar tanto las fortalezas de cada una de ellas, como la seguridad que transmite el grupo a nivel financiero, de sistemas de gestión, uso de la IA, etc.

El grupo ha querido hacer prevalecer la marca ALBA frente a la del grupo. No han tenido duda en ello.

Mov.- Usted también dirige Canopy Brands Europe. ¿Qué papel quiere jugar el grupo en Europa y qué peso tendrá ALBA en esa estrategia?

El grupo quiere crecer en Europa y que Europa tenga un peso específico en el grupo que, hoy en día, está formado por empresas estadounidenses y canadienses. Este año ha adquirido empresas y seguirá haciéndolo los años venideros. Por el momento, son empresas que pueden complementarse y crear sinergias tanto en los mercados de Europa como en otros mercados internacionales. ALBA es parte del equipo internacional de adquisiciones de empresas. Por ser fabricantes, por nuestra experiencia en tantos mercados y por la vivencia de tantas situaciones económicas generales y sectoriales tenemos la confianza del grupo para aportar nuestro granito de arena en varios aspectos: procesos productivos, viabilidad del negocio, internacionalización, servicio post venta, entre otros.

> Está siendo un año mejor que 2025, con un margen y EBITDA muy superiores. Hoy en día, la cartera es muy buena pero no como para bajar la guardia.













Nuevos Telescópicos Giratorios.

Un paso adelante en el rendimiento.



CAPACIDAD	POTENCIA	ALTURA ELEVACIÓN
4 → 7	75 → 170	16 → 35

Los telescópicos Rotativos son máquinas equipadas con torreta que permite trabajar a 360° y ofrece un radio de acción superior con respecto a un telescópico fijo. La rotación se puede realizar con una limitación de 400 o 600 grados o bien, con rotación infinita. Son máquinas diseñadas para la manipulación de cargas y para la elevación de personas; además ofrecen una elevada precisión operativa. Los ROTO se caracterizan por la cabina de alta habitabilidad y el uso de tecnologías que aumentan los estándares de seguridad y comodidad, ofreciendo un nivel de prestaciones y eficiencia inigualables.

merlo.com

MERLO IBERICA

> Actualmente, somos más de 50 personas y tenemos previsto llegar a ser 72.

Mov.- El lema de la compañía es «el éxito sin excusas». ¿Cómo se traduce en el día a día de la plantilla?
Esta es una frase que usamos al iniciar el proyecto y que viene de la época de la crisis de la construcción de los años 2007 en adelante. En aquellos años yo trabajaba en otra empresa y, cuando todo el mundo se quejaba de lo lamentable de la situación (lógico), en una reunión con un proveedor, en la que participaron su director y su responsable comercial de la zona; el director comercial, ante un comentario quejumbroso del responsable comercial de la zona, le reprendió diciéndole que bastaba de quejas y que tuviera una actitud positiva a pesar de lo mal que estaba todo. Me chocó mucho porque lo dijo con un tono y mirada de convicción absoluta, además de que le estaba "echando la bronca" a su comercial. Siempre me acuerdo de ese momento cuando no salen las cosas por el motivo que sea y me digo a mí mismo. "Da igual. No valen las excusas. Todo para adelante y lo conseguiremos". Hay que luchar y darlo todo, aunque la realidad esté complicada. A modo de ejemplo es como si tienes un evento deportivo y has descansado mal y, en lugar de prepararte mentalmente para ese momento, vas dando pena por cada esquina, para adelantar una justificación de por qué no vas a estar al 100%.

Mov.- ¿Cómo está yendo 2026 para ALBA en ventas y cartera de pedidos?
El mundo está como está y no vamos a esconder que teníamos unas previsiones por encima de las ventas realizadas. Sin embargo, con toda sinceridad podemos informaros de que está siendo un año mejor que 2025, con un margen y EBITDA muy superiores. Hoy en día, la cartera es muy buena pero no como para bajar la guardia. Es un subsector en el que puede haber muchos picos, así que nunca uno duerme tranquilo del todo.

Mov.- ¿Cómo ve el mercado para el próximo año, en España y fuera?
En España lo vemos muy bien. Fuera de España, depende. Hay oportunidades, pero el mundo entero está esperando mejores momentos para realizar inversiones. Hay dinero, pero las inversiones están limitadas a determinados proyectos. La subida de los costes de transporte, de la energía, de componentes, en general; las políticas de ciertos países hacia otros; las guerras, etc,, no favorecen a que la actividad económica fluya. Se necesita estabilidad para que se apueste por inversiones a niveles mayores que los actuales. Aún así, trabajando, se encuentran oportunidades. Siempre.

Mov.- ¿Qué tipo de obra está tirando hoy de la demanda: vivienda, rehabilitación de fachadas, industria, grandes infraestructuras?

> Este año hemos invertido en una cortadora láser para chapa plana, con torre automática de carga y almacenamiento que también nos permite seguir cortando y trabajando por las noches, sin necesidad de personal.








> Casi todos nuestros clientes de España e internacionales son alquiladores. En algún país trabajamos a través de distribuidores y, muy excepcionalmente, hemos vendido a constructoras

Depende de en qué país. Si hablamos de España, en los últimos años ha destacado más la rehabilitación, aunque la edificación va a ganar peso por la necesidad de vivienda que hay en nuestro país. Es un proceso lento, pero va a mantenerse durante varios años.

Mov.- ¿Qué efecto están teniendo la falta de mano de obra en la construcción y la exigencia creciente en seguridad sobre la venta de elevadores de obra y plataformas de trabajo?
Respecto a la exigencia creciente en seguridad, el efecto es positivo y cualquier inclusión de nuevos factores de seguridad son bienvenidos. Se implementan y todos más contentos. Sin embargo, la falta de mano de obra repercute en el crecimiento, en la bajada de la calidad y en el aumento de los costes. Está ocurriendo en la construcción propiamente dicha, en la rehabilitación, en el sector de alquiler de maquinaria (sin técnicos, mecánicos, instaladores; no se puede crecer); y también en la industria y en muchos otros sectores. Es un hándicap que no parece tener una solución a corto plazo.

Mov.- ALBA presenta sus equipos como alternativa al andamio tubular. ¿Qué argumentos convencen hoy a una constructora para dar ese paso?
Va a depender del país, de su nivel de desarrollo, para que las empresas o constructoras puedan permitirse realizar inversiones en tecnología cuando la mano de obra es tan barata y las edificaciones tan sencillas y de baja altura. A mayor nivel de desarrollo, es más probable que inviertan en elevación por cremallera. Respecto al tipo de producto, cualquier elevador de personas y materiales en edificios a partir de una cierta altura tienen un argumento de coste, comodidad y pura productividad que hace ser una alternativa inteligente al andamio tubular. De hecho, conviven unas soluciones y otras, en el parque de muchos alquiladores. El tipo de proyecto a acometer: altura, anchura, frecuencia de subida de personas o materiales; todas estas combinaciones determinan aplicar una u otra alternativa.

Mov.- ¿Por qué se eligió Miranda de Ebro para la fábrica y por qué sigue siendo el lugar adecuado?
Se decidió hace más de veinticinco años por motivos de costes, básicamente. Ahora, tras tantos años, con casi todo el personal viviendo en las cercanías, la fábrica funcionando de maravilla y con proveedores importantes muy próximos; no nos planteamos que sea de otra manera; a pesar de que la planta principal se fundó en Bilbao en 1957.

Mov.- ¿Qué inversiones ha hecho o tiene previstas en la planta: automatización, ampliación, nuevas líneas?
Este año hemos invertido en una cortadora láser para chapa plana, con torre automática de carga y almacenamiento que también nos permite seguir cortando y trabajando por las noches, sin necesidad de personal. Viene a reemplazar a otro modelo más antiguo. En cuanto a líneas, en enero empezamos a desarrollar una nueva línea de negocio (elevadores permanentes), dirigido al sector industrial. Hemos cerrado varios proyectos colaborando con un cliente español que tiene mucha experiencia y que opera dentro y fuera de España.

Mov.- ¿Cuántas personas trabajan en ALBA y qué perfiles le cuesta más encontrar?
Actualmente, somos más de 50 personas y tenemos previsto llegar a ser 72, dentro de 3 años. La verdad es que cuesta encontrar cualquier perfil, hablando de buenos profesionales, bien sean soldadores, pintores, ingenieros mecánicos, servicio post venta, responsables comerciales, etc...

Mov.- ¿Qué parte del proceso hacen ustedes y qué parte externalizan? ¿Cómo garantizan la calidad?
Casi todo el proceso es “in-house”. El resumen de la ruta es el siguiente: recibimos la materia prima, la cortamos en las cortadoras láser de chapa y de tubo; otra parte se dobla; pasa a los robots automáticos de soldadura, después a pintura, montaje y pruebas. En cada proceso hay controles de calidad.

Mov.- ¿Quiénes son sus clientes: alquiladores, constructoras, distribuidores?
Casi todos nuestros clientes de España e internacionales son alquiladores. En algún país trabajamos a través de distribuidores y, muy excepcionalmente, hemos vendido a constructoras (en mercados en los que no tenemos ninguna de las otras dos figuras).

Mov.- ¿Qué porcentaje de la producción exportan y cuáles son sus principales países de destino?
El 80% se exporta. Los países fluctúan por razones varias. Los últimos tres años los principales han sido: Estados Unidos, Francia, UK, Australia. Como secundarios: Nueva Zelanda, Italia, Países Escandinavos, Chile, Colombia y Norte de África.

Mov.- ¿Qué ha cambiado en Estados Unidos desde que Bee Access distribuye sus equipos? ¿Qué potencial le ve a ese mercado?
Ahora somos parte del mismo grupo por lo que el potencial ha crecido mucho, simplemente por el aumento en la implicación y dedicación a nuestros productos. Bee Access es un referente en Estados Unidos y tiene una gran red comercial que, en muchos casos, encaja con el producto de “Alba”. Su reputación y su vuelco en el servicio al cliente fideliza mucho a sus clientes. A pesar de las “Tariffs” que penalizan las exportaciones a Estados Unidos, seguimos trabajando bien y tenemos buenas previsiones.

Mov.- ¿Cómo puede un alquilador empezar a trabajar con ALBA: condiciones, apoyo comercial, etc.?
Simplemente, queriendo. Nos gusta que nos visiten a la fábrica para darles esa seguridad que necesitan sentir de que somos un fabricante en el que se puede confiar a largo plazo. El apoyo comercial, las formaciones y el servicio post venta son una realidad y lo gestionamos con mucha profesionalidad y cariño, por la importancia que tiene para nuestros clientes.

> En breve saldrá al mercado una nueva plataforma de transporte de 3200 Kg de capacidad de carga. El protocolo de validación es a mediados de enero.

Mov.- ¿Ofrecen formación técnica a alquiladores, montadores y operadores? ¿En qué consiste y dónde se imparte?
Así es. Se negocia caso por caso ya que cada cliente tiene unas necesidades diferentes. Se puede tratar de una actualización general, de una formación por familia de producto o, incluso de un producto concreto. La formación puede incluir asuntos relativos a la normativa, a seguridad, a tips prácticos para un montaje más rápido, a reparaciones, al mantenimiento, al funcionamiento, etc.

El lugar suele ser nuestra fábrica, aunque también se dan casos en los que el cliente prefiere que nos desplacemos a sus instalaciones e, incluso, a las obras donde están trabajando las máquinas; tanto en España como en cualquier otro país.

Mov.- ¿Cómo está organizado su servicio posventa y de recambios, en España y en el extranjero?
Respecto al servicio post venta, nuestros clientes tienen su personal cualificado que atiende las incidencias, realiza los mantenimientos, etc. Nosotros apoyamos su trabajo con nuestros técnicos, bien telefónicamente, bien desplazándonos al lugar donde el cliente nos necesite, sea donde sea; y créenos, somos muy rápidos en hacerlo.

Este tipo de máquinas no tienen muchas incidencias. Los recambios que se van a necesitar son bastante previsibles. Son piezas de desgaste o de mantenimiento. Muchos clientes tienen su stock de seguridad y, si no, al ser Alba el fabricante, disponemos de todas las piezas en la fábrica y el departamento de recambios los expide el mismo día o al día siguiente de la recepción del pedido.

Mov.- ¿Qué papel juegan la seguridad y la normativa en el diseño de sus equipos? ¿Hay cambios normativos en el horizonte que les afecten?
El diseño está muy condicionado por la seguridad y por la normativa. Adicionalmente, hay muchos países que tienen sus exigencias en seguridad muy implantadas por usos y costumbres que, aunque no sean exigibles por normativa, hay que adaptar las máquinas a esos requerimientos. También se da el caso de que hay normativas diferentes en función del país. Por ejemplo, en UK, en Canadá, en USA, en Australia y otros países; hay que cumplir con sus respectivas normativas, lo que supone modificar las máquinas.

> Este tipo de máquinas no tienen muchas incidencias. Los recambios que se van a necesitar son bastante previsibles. Son piezas de desgaste o de mantenimiento. Muchos clientes tienen su stock de seguridad y, si no, al ser Alba el fabricante, disponemos de todas las piezas en la fábrica.

Nuestro departamento de I+D+i siempre está atento a cualquier novedad para acometerlo.

Mov.- ¿En qué novedades están trabajando y cuándo veremos las próximas?
En breve saldrá al mercado una nueva plataforma de transporte de 3200 Kg de capacidad de carga. El protocolo de validación es a mediados de enero. También estamos trabajando en máquinas alimentadas por baterías y, sobre todo, trabajando en proyectos de elevadores permanentes que precisan un estudio y un diseño exclusivo.

Mov.- ¿Qué sinergias de producto están explorando con otras marcas de Canopy, como Safewaze o Galaxy Lifts?
Con todas tenemos sinergias en varios asuntos y aprendemos unos de otros (IA, optimización en ciertos procesos productivos, enfoques e iniciativas en el servicio post venta, marketing, orientación comercial y otros). Respecto a productos, ALBA colabora con Bee Access, Xtirpa (somos sus importadores para España y Portugal) y con Fixator para todo el mundo.

- **Bee Access:** nuestro importador en Estados Unidos
- **Xtirpa:** empresa canadiense que idea y fabrica soluciones innovadoras para la protección contra caídas y la seguridad en espacios confinados
- **Fixator:** empresa francesa que fabrica andamios eléctricos colgantes, aparejos para el sector industrial y para el sector de ascensores.

Mov.- ¿Veremos a ALBA en las próximas ferias, como Bauma 2028 o en algún otro evento?
Sí. Participaremos en los eventos de seguridad en altura (IPAF), de la asociación ANMOPYC, de MOVICARGA y participaremos en las ferias de BAUMA y en dos más, fuera de Europa, en 2027.










+150	+250	44	90 m	1000 t
CABEZAS TRACTORAS	TÉCNICOS ELECTROMECÁNICOS	AÑOS DE EXPERIENCIA	PLATAFORMAS ELEVADORAS	GRÚAS HASTA



SOLUCIONES EFICACES

Ponemos a su disposición una amplia gama de servicios y equipos especializados para afrontar con éxito los proyectos más exigentes. Nuestra experiencia, capacidad técnica y compromiso con la seguridad nos convierten en un aliado de confianza para los sectores de la construcción, la industria, la energía, la logística y las infraestructuras.

FORMACIONES CERTIFICADAS

ACADEMIA GWO PROPIA

TAMBIEN IMPARTIMOS CURSOS DE:

- GRÚA MOVIL AUTOPROPULSADA
- GRÚA AUTOCARGANTE

SERVICIOS QUE OFRECEMOS

INGENIERÍA Y GRÚAS

- Departamento de ingeniería
- Grúas hidraúlicas
- Grúas torre móviles autopropulsadas
- Grúas de celosía sobre cadenas
- Camiones grúa



TRANSPORTE ESPECIAL

- Transporte convencional
- Transporte especial
- Transporte SPMT
- Transporte ferroviario con vagón portatransformadores

MANIOBRAS ESPECIALES

- Plataformas elevadoras hasta 90 m
- Pórtico y equipo de ripado
- Gatos hidráulicos hasta 600t
- Bombas de hormigonado

SECTOR EÓLICO

- Única empresa española con medios propios para realizar el transporte, el montaje con grúa y la instalación mediante técnicos electromecánicos de turbinas eólicas.

CONTAMOS CON OFICINAS EN:

ESPAÑA · ALEMANIA · FRANCIA · PORTUGAL · COLOMBIA

MÉXICO · CHILE · BRASIL · PERÚ · SUDÁFRICA



Calle Planck, 6 · Polígono M-50 Sur, 28914 Leganés (Madrid)
www.gruasaguado.com · (+34) 916 941 314 · aguado@gruasaguado.com

Solicite ya su presupuesto

Escribenos o llamanos

Mov.- ¿Dónde le gustaría ver a ALBA dentro de cinco años?
ALBA merece el crecimiento que tenemos previsto. Nos gustaría vernos "mayores" que, en resumen, significaría mantener nuestra personalidad, seguir trabajando en equipo y contentos; con presencia en más países y con más clientes, que nos hayan hecho madurar tras haber superado los retos que nos hayan puesto.

Mov.- Para terminar, ¿qué mensaje le gustaría trasladar a los lectores de Movicarga?
Creo conocer el perfil de los lectores de MOVICARGA y, de hecho, conozco a muchos de ellos. Si este país sigue siendo fuerte en nuestro sector es por el gran trabajo y esfuerzo que hacen estas empresas y estas personas. Me encantaría que se mantuviese este nivel de profesionalidad y que supiéramos saber poner buena cara al mal tiempo, como hasta ahora. España es un país de emprendedores que luchan mucho y de gestores muy tenaces.

> En cuanto a líneas, en enero empezamos a desarrollar una nueva línea de negocio (elevadores permanentes), dirigido al sector industrial. Hemos cerrado varios proyectos colaborando con un cliente español que tiene mucha experiencia y que opera dentro y fuera de España.



Pedro, operario del centro de corte por láser

Pedro se prepara para recibir la formación necesaria para manejar el nuevo centro de corte por láser plano, una de las inversiones realizadas por ALBA este año. La empresa seguirá reforzando esta área con la incorporación, a principios del próximo año, de un nuevo centro de corte con torre de alimentación.



Tadeo, operario de soldadura

Tadeo lidera la sección de soldadura y supervisa el cumplimiento de los requisitos de la norma EN 3834. Su trabajo es clave para garantizar la calidad de las uniones soldadas que forman parte de nuestras máquinas













Juanma, operario de mecanizado

En ALBA, las piezas de mayor responsabilidad se fabrican internamente para mantener un control directo sobre su calidad. Al frente del área de mecanizado, Juanma aporta la precisión y el rigor que exige cada una de ellas.

Pablo, operario de montaje

Pablo es la persona de referencia en el montaje y ajuste de nuestras máquinas. Sus 30 años de experiencia en el ensamblado de maquinaria se avalan una trayectoria profesional ejemplar.



ALBA

SOLUCIONES DE ELEVACIÓN Y TRABAJO EN ALTURA

www.alba.es



SERVICIO Y CALIDAD, SIEMPRE A TIEMPO

947 347 820 | comercial@alba.es

Espagrúas refuerza su flota con una Palfinger PK 42002 SH de alto rendimiento

La compañía incorpora una nueva grúa High Performance de PALFINGER para seguir ofreciendo soluciones de elevación de máxima capacidad, precisión y seguridad en proyectos industriales y de construcción.

MÁS DE CINCO DÉCADAS IMPULSANDO GRANDES PROYECTOS

Espagrúas S.L. es una empresa referente en el sector de la elevación y los transportes especiales. Fundada en 1975 en Granada por José María Espartero, la compañía ha desarrollado una sólida trayectoria ofreciendo servicios de alquiler de grúas móviles y soluciones de transporte especial para proyectos industriales, energéticos, de infraestructuras y construcción.

La expansión de la empresa continuó en 2001 con la apertura de una delegación en Madrid, dotada de un moderno parque de maquinaria que ha permitido reforzar su presencia en algunos de los proyectos más emblemáticos del país. Gracias a un equipo humano altamente cualificado y a una constante apuesta por la innovación tecnológica, Espagrúas ha consolidado una reputación basada en la seguridad, la calidad del servicio y la máxima satisfacción de sus clientes.

Con el objetivo de seguir ampliando sus capacidades operativas y mantener los más altos estándares del sector, la compañía ha incorporado una nueva grúa hidráulica articulada PALFINGER a su flota.



POTENCIA Y PRECISIÓN: PK 42002 SH

Espagrúas ha confiado en la PALFINGER PK 42002 SH, una grúa hidráulica articulada perteneciente a la reconocida gama High Performance, diseñada para ofrecer una combinación excepcional de potencia, alcance y control en las aplicaciones más exigentes.

Configurada como grúa tipo G con 8 prolongas hidráulicas, la PK 42002 SH alcanza un radio horizontal de hasta 20,8 metros, manteniendo una capacidad de elevación de hasta 1.180 kg en punta. Estas prestaciones la convierten en una herramienta ideal para operaciones de carga y descarga, montaje de estructuras, logística industrial y manipulación de materiales en obra.

La PK 42002 SH destaca además por su sistema de articulación inversa Power Link Plus, que permite maniobrar con gran precisión incluso en espacios reducidos, así como por su elevada capacidad de elevación, con un momento de carga de hasta 42 toneladas metro.

El equipo ha sido montado sobre un camión Renault 4x2 por PAL Workshop S.L., dando



> Perteneciente a la reconocida gama High Performance, diseñada para ofrecer una combinación excepcional de potencia, alcance y control en las aplicaciones más exigentes.

como resultado un conjunto robusto, eficiente y perfectamente adaptado a las necesidades operativas de Espagrúas.

CARACTERÍSTICAS TÉCNICAS DESTACADAS

Entre las innovaciones técnicas más relevantes que incorpora la PALFINGER PK 42002 SH destacan:

HPSC con HPSC-Plus: Sistema avanzado de control de estabilidad que adapta automáticamente la capacidad de elevación según la posición de los estabilizadores y monitoriza las fuerzas ejercidas sobre ellos, maximizando la seguridad y el rendimiento operativo.

FLOW Sharing: Tecnología hidráulica que permite realizar varios movimientos de la grúa simultáneamente con precisión y suavidad, aumentando la productividad en cada operación.

AOS: Sistema de amortiguación activa que reduce las oscilaciones de la carga, permitiendo movimientos más rápidos, precisos y seguros.

PALTRONIC 150: Unidad electrónica central que supervisa y coordina los sistemas de control, hidráulicos y de seguridad de la grúa.

PALcom P7: Radiocontrol proporcional de última generación que permite operar la grúa con total visibilidad, precisión y comodidad desde la mejor posición de trabajo.

Cabrestante hidráulico de 2,5 toneladas integrado en el brazo articulado: Amplía considerablemente las posibilidades de uso de la grúa en operaciones de elevación vertical y posicionamiento de cargas.

ENTREGA Y PUESTA EN SERVICIO

La entrega del equipo incluyó la correspondiente formación y explicación técnica para los operadores de Espagrúas, garantizando un conocimiento completo de las funcionalidades, prestaciones y sistemas de seguridad incorporados en la grúa.

Asimismo, se destacó la importancia de realizar el mantenimiento periódico en centros autorizados de la Red PALFINGER, asegurando así la máxima disponibilidad operativa y el correcto funcionamiento del equipo a lo largo de toda su vida útil.

UNA NUEVA APUESTA POR LA EXCELENCIA OPERATIVA

Con la incorporación de esta PALFINGER PK 42002 SH, Espagrúas continúa ampliando su capacidad técnica y reforzando su compromiso con la innovación, la seguridad y la eficiencia en los trabajos de elevación y transporte especializado.

PALFINGER Ibérica agradece la confianza depositada por la empresa en sus soluciones de elevación y celebra esta nueva entrega, que contribuirá a seguir desarrollando proyectos de gran exigencia técnica en toda España.

¡Larga vida a la nueva PK 42002 SH y éxito en cada operación!



Cimentalia celebra su 50 aniversario con la entrega de su 19 pilotadora Liebherr

La compañía especializada en cimentaciones Cimentalia, recibió una pilotadora de rotación Liebherr LB 30 en el Día del Cliente de Liebherr Ibérica, la decimonovena pilotadora de rotación que incorpora a su flota desde 2018.



2026 es un año muy especial para Cimentalia, y la máquina que acaba de recibir también lo es. La empresa ha incorporado a su parque una nueva pilotadora de rotación Liebherr LB 30, la número 19 que adquiere a la marca desde 2018. La entrega coincide con el 50 aniversario de la compañía, que cumple medio siglo de trayectoria en el sector de la cimentación, y ambos hitos se celebraron juntos en el Día del Cliente de Liebherr Ibérica.

ESCENARIO DE CELEBRACIÓN

El acto tuvo lugar durante la jornada que Liebherr Ibérica organizó el pasado 25 de septiembre bajo el lema 'Liebherr Ibérica 360º: Explora la fuerza que nos une', a la que acudieron unas 500 personas de España y Portugal. En esta edición, la primera con la presencia de todas las divisiones de la filial, se formalizó también la entrega de otros equipos con los que diversas empresas refuerzan sus flotas.

> CIMENTALIA HA INCORPORADO A SU PARQUE UNA NUEVA PILOTADORA DE ROTACIÓN LIEBHERR LB 30, LA NÚMERO 19 QUE ADQUIERE A LA MARCA DESDE 2018.

MEDIO SIGLO CIMENTANDO PROYECTOS

Fundada en 1976, Cimentalia llega a sus cinco décadas convertida en una de las firmas de referencia en cimentaciones profundas, con especialización en pilotes perforados y hormigonados in situ y presencia internacional. La compañía afronta esta nueva etapa con la vista puesta en seguir creciendo e innovando, y la renovación constante de su maquinaria es buena prueba de ello.

LB 30: POTENCIA Y VERSATILIDAD

La LB 30 sustituye a la conocida LB 24-270 y ofrece un par de rotación de 297 kNm, un 10% superior al de su predecesora. En perforación con barra Kelly, alcanza profundidades de hasta 70,8 metros y diámetros de hasta 3.400 mm, con un peso operativo de entre 73,6 y 84,6 toneladas según configuración.

Además de la perforación con Kelly, la máquina permite trabajar con doble cabezal

y barrena continua, algunas de las técnicas más habituales en los proyectos de cimentaciones. Puede transportarse con el mástil plegado, lo que agiliza su puesta en marcha en obra. Su chasis robusto le aporta gran estabilidad, y el mástil está preparado para soportar pares elevados y fuertes tracciones del sistema de empuje por cable, lo que se traduce en ciclos de perforación rápidos y precisos.

UNA ALIANZA QUE SE REFUERZA

Diecinueve pilotadoras en menos de una década reflejan una relación de confianza consolidada entre Cimentalia y Liebherr. Desde Liebherr Ibérica han querido agradecer a la compañía su apuesta continuada por la marca y desearle muchos más proyectos y éxitos compartidos en las próximas décadas.



Liebherr refuerza su apuesta por la minería en el MMH 2026 de Sevilla

Liebherr fue uno de los expositores del MMH 2026 – Mining and Minerals Hall, que se celebró del 20 al 22 de octubre en el Palacio de Congresos y Exposiciones de Sevilla (Fibes). Una cita de referencia para la minería, en la que la innovación, la tecnología y la sostenibilidad marcaron la conversación sobre el futuro del sector.

La compañía estuvo presente en la sexta edición del Mining and Minerals Hall, el gran encuentro de la minería metálica que reunió en Fibes a toda la cadena de valor del sector.

UNA EDICIÓN RÉCORD

La feria, organizada por Aminer (Asociación Española de Minería Metálica) y promovida por la Junta de Andalucía, reunió a 332 expositores, un 29 % más que en la edición anterior, en 8.548 m² repartidos entre los tres pabellones de Fibes. Con representación de 26 países de los cinco continentes además de España, el encuentro cuenta con el reconocimiento de feria con internacionalidad completa del Ministerio de Economía, Comercio y Empresa.

Bajo el lema 'La minería: pilar estratégico para el futuro de Europa', el MMH 2026 incluyó un Congreso Científico con diez mesas redondas y 64 ponencias técnicas, donde se analizaron cuestiones como la capacidad de Europa para abastecerse de minerales con recursos propios, la aplicación de la inteligencia artificial y la digitalización, o la licencia social de los proyectos. Galicia participó como comunidad autónoma invitada. El balance final cifra la feria en 17.500 visitas y un impacto económico de 9,5 millones de euros.

MÁS DE MEDIO SIGLO AL SERVICIO DE LA MINERÍA

En este contexto, Liebherr acudió a Sevilla para mostrar su amplia oferta de maquinaria para proyectos mineros, desarrollada a lo largo de más de 50 años para responder a los retos actuales y futuros de la industria. En España, la comercialización y el servicio posventa de sus equipos de movimiento de tierras y minería corresponden a Liebherr Ibérica, que también atiende el suministro de recambios en España y Portugal.

La presencia en el MMH llega en un año de novedades para la división minera del grupo. En marzo, Liebherr Mining lanzó la excavadora de minería R 9100 Generación 8, la incorporación más reciente a su gama de 100 toneladas. La compañía avanza además en su estrategia de descarbonización, con más de 40 años de experiencia en el desarrollo y fabricación de excavadoras eléctricas y la posibilidad de migrar máquinas actuales de una cadena cinemática diésel a una eléctrica.

UN SECTOR ESTRATÉGICO

La participación de Liebherr en el MMH 2026 refleja el peso creciente de la minería en España y Europa. Solo en Andalucía hay 479 explotaciones activas que generan cerca de 8.000 empleos directos y una producción de más de 1.200 millones de euros. Para fabricantes como Liebherr, citas como esta son una oportunidad para acercar su tecnología a operadores y profesionales en un momento decisivo para el abastecimiento de materias primas críticas en el continente.



Hubtex desarrolla vehículos especiales para el almacenamiento de residuos radiactivos

Cinco nuevos tipos de vehículos HUBTEX para el almacenamiento seguro de residuos radiactivos pasan a la siguiente fase del proyecto.

Para la instalación de almacenamiento definitivo de Konrad, en Alemania, HUBTEX ha desarrollado un sistema coordinado de cinco tipos de vehículos especiales. Varios de estos vehículos de gran tamaño se desmontarán ahora en componentes, se trasladarán a la instalación subterránea y se volverán a montar allí. La cadena de inspección y documentación deberá mantenerse sin interrupciones también durante este proceso.

Los vehículos forman parte del futuro proceso de almacenamiento de la Bundesgesellschaft für Endlagerung (BGE). Realizan tareas coordinadas que abarcan desde la manipulación en superficie y el transporte posterior hasta el posicionamiento preciso de residuos radiactivos de baja y media actividad a unos 850 metros de profundidad. También transportan hormigón fresco y material de consistencia espesa para rellenar posteriormente las zonas de almacenamiento.

La clave está en la interacción segura entre todos los tipos de vehículos en los puntos de transferencia definidos.



El vehículo apilador SF es uno de los cinco tipos de vehículos especiales que HUBTEX ha desarrollado específicamente para los requisitos del futuro proceso de almacenamiento en la instalación de Konrad.

DEL PROCESO AL DISEÑO DE LOS VEHÍCULOS

No había una solución estándar adecuada para esta aplicación. El diseño de los vehículos viene condicionado por las vías de circulación estrechas, las pendientes y los desniveles, su elevado peso y unos procesos de conducción, frenado y transferencia claramente definidos. A estos condicionantes se suman requisitos estrictos de protección radiológica, descontaminación, carga de fuego, prevención de colisiones, posibles alturas de caída y protección del operario. Cada operación de transporte debe seguir siendo controlable, fiable y trazable.

HUBTEX comenzó por analizar los recorridos, las interfaces, las transferencias de carga, las condiciones ambientales y los posibles riesgos. A partir de ese análisis, desarrolló nuevos conceptos de tren de rodaje, dirección, elevación y protección, coordinados entre sí.



El vehículo apilador SF está diseñado para transportar con seguridad y manipular con precisión cargas pesadas en las condiciones especiales de funcionamiento de la instalación.

Según su función, los vehículos disponen, entre otros elementos, de cabinas blindadas contra la radiación, con vidrio plomado y paredes macizas de acero, así como de ventilación de protección, sistemas de vigilancia contra incendios, equipos de extinción y sistemas de dirección de emergencia. Los sistemas de detección de posición, guiado óptico, seguimiento de los bultos y comunicación permiten integrar los vehículos de forma controlada en el proceso global.

«El mayor reto no estaba en un vehículo individual, sino en la interacción entre todas las funciones e interfaces. La mecánica, los sistemas de protección, las transferencias y la supervisión del proceso debían concebirse desde el principio como un sistema global. Al mismo tiempo, cada paso técnico debe seguir siendo claramente trazable incluso muchos años después», explica Frank Knurr, in-

geniero de ventas y proyectos de HUBTEX para el proyecto BGE.

LA SEGURIDAD DEBE PODER DEMOSTRARSE

Por este motivo, el trabajo de desarrollo va mucho más allá de la construcción. Los planos, los cálculos y los planes de inspección de fabricación definen cómo deben diseñarse, fabricarse y verificarse los vehículos. Las modificaciones técnicas se evalúan y documentan, y solo se aplican una vez aprobadas. La documentación final recoge tanto el estado previsto como el realmente fabricado y verificado.

El aseguramiento de la calidad también se realiza durante la producción, no solo al final. Los materiales, las uniones soldadas, los conjuntos y los montajes se inspeccionan durante la fabricación según los planes establecidos. En función de la fase de inspección, intervienen el departamento de aseguramiento de la calidad de HUBTEX, representantes de la BGE y un experto independiente. Las cualificaciones adicionales de soldadura y de procedimiento, junto con los ensayos no destructivos, permiten verificar materiales especiales, espesores de chapa y técnicas de unión específicas.



El vehículo lateral SSF completa el sistema coordinado de vehículos y se encarga de las tareas de transporte y transferencia que tiene asignadas. Todos los tipos de vehículos se han adaptado específicamente a las interfaces y los requisitos de seguridad del proceso global.

El proyecto demuestra cómo HUBTEX da respuesta a requisitos excepcionales de flujo de materiales con vehículos especiales desarrollados a medida y completamente documentados. Esta experiencia técnica resulta útil allí donde deben transportarse cargas pesadas, sensibles o peligrosas por vías de circulación limitadas, en condiciones ambientales especiales y con altas exigencias de protección, seguridad de los procesos y documentación verificable.



Cristalería Vitoriana incorpora una grúa Fassi y un robot cristalero Jekko de la mano de Transgrúas Vitoria

Cristalería Vitoriana ha incorporado dos nuevos equipos suministrados por Transgrúas Vitoria con el objetivo de cubrir todo el proceso de manipulación del vidrio, desde su transporte hasta su colocación final en obra. Se trata de una grúa Fassi F485RA.2.26 y un robot cristalero Jekko MPK06.2, una combinación que permitirá a la empresa afrontar con mayor eficacia y seguridad trabajos cada vez más exigentes.



La grúa entregada es una Fassi F485RA.2.26, con 45,16 tm de capacidad de elevación, equipada con jib L214 y cabrestante V20. Además, incorpora estabilizadores extra extensibles con una apertura de 5.990 mm, así como sistemas avanzados como Prolink, XP, ADC, sistema XF y válvula de caudal variable, que mejoran su rendimiento, precisión y versatilidad en las operaciones de elevación.



Por su parte, el robot cristalero Jekko MPK06.2 aporta una solución ideal para la manipulación y colocación del vidrio en aquellos puntos donde la grúa no puede acceder directamente. Este equipo ofrece hasta 600 kg de capacidad, es 100% eléctrico y puede trabajar tanto en interior como en exterior. Va equipado con manipulador JVM06.2, con rotación continua de 360° e inclinación de -38° a +96°, lo que permite posicionar los vidrios con gran precisión.

La combinación de ambos equipos permite a Cristalería Vitoriana optimizar todo el proceso de trabajo: la grúa eleva el vidrio hasta cubiertas, patios o huecos de fachada, mientras que el Jekko se encarga de la colocación final allí donde se requiere una maniobra más precisa y delicada.







Con esta doble entrega, Transgrúas vuelve a demostrar su capacidad para ofrecer soluciones completas y adaptadas a las necesidades de sus clientes. Desde la compañía han agradecido a Cristalería Vitoriana la confianza depositada en sus equipos para seguir avanzando en eficiencia, seguridad y especialización en la manipulación del vidrio.

Grupo ITT y Schmitz Cargobull estrenan instalaciones en Montmeló

Las nuevas instalaciones permiten concentrar la actividad en un centro especializado para Schmitz Cargobull, con mayor capacidad de taller, recambios y atención al cliente.

SCAITT, filial de Grupo ITT y servicio oficial de Schmitz Cargobull, ha trasladado su actividad desde Martorell a unas nuevas instalaciones en Montmeló (Barcelona), situadas en Carrer Ronda del Pedregar, 4.

Esta nueva ubicación permite centralizar la operativa en un único espacio y dejar atrás el modelo de taller multiproducto para centrarse exclusivamente en los semirremolques y soluciones de transporte de Schmitz Cargobull.

Esta especialización también se refleja en su nueva denominación comercial, ITT Trailers, que responde a la nueva orientación de la compañía.

El centro cuenta con una superficie total de 5.000 m², de los cuales 1.300 m² están destinados al taller y al almacén de recambios. Además, la plantilla se ha duplicado para responder al crecimiento de la actividad en Cataluña.

La apertura coincide con la reciente celebración de los 25 años de colaboración entre Grupo ITT y Schmitz Cargobull, una trayectoria marcada por el compromiso con la calidad de servicio y la atención al cliente.

David Tejeda, responsable de Schmitz Cargobull en Cataluña, destaca la importancia de estas instalaciones: «Cataluña es un mercado estratégico para Schmitz Cargobull y durante los últimos años hemos visto una evolución muy positiva de nuestra actividad en la región. Estas nuevas instalaciones nos permiten seguir ofreciendo un servicio cercano, especializado y preparado para responder a las necesidades de nuestros clientes».

Por su parte, Gonzalo Pueyo, responsable de Postventa de Schmitz Cargobull Ibérica, subraya que la ampliación del taller, el aumento de personal y la mayor disponibilidad de recambios permitirán mejorar la respuesta al cliente.



Con este traslado, Grupo ITT y Schmitz Cargobull refuerzan su presencia en Cataluña, apostando por unas instalaciones especializadas y preparadas para atender las necesidades actuales y futuras del transporte por carretera.



Hinowa demuestra la versatilidad de sus plataformas sobre orugas en dos trabajos de precisión en Italia

Las plataformas Hinowa LightLift 15.70 y 33.17 protagonizan dos intervenciones singulares: la poda de una planta de 12 metros en un invernadero y la reparación del rosetón de la catedral de Cremona.

UNA HINOWA LIGHTLIFT 15.70 PODA UNA EUFORBIA DE 12 METROS DENTRO DE UN INVERNADERO

La plataforma sobre orugas del fabricante italiano trabajó en un espacio acotado por cristales, estructuras y vegetación en la Fundación Minoprio, en Como.

La nueva plataforma sobre orugas Hinowa LightLift 15.70 ha demostrado su precisión en un trabajo poco habitual: la poda de un gran ejemplar de Euphorbia ingens, una planta suculenta que puede llegar a los 10 metros, dentro del invernadero mediterráneo de la Fundación Minoprio, en la provincia italiana de Como. Hinowa, con sede en Nogara, forma parte de JLG y, por tanto, del grupo Oshkosh desde su adquisición en 2023.

El trabajo lo realizó Zorloni Giardini, empresa de Verano Brianza fundada por Filippo Zorloni, que empezó en 2014 como mantenedor de jardines y ha ido ampliando sus servicios a particulares, comunidades y empresas.

La planta había crecido hasta unos 12 metros y casi tocaba los cristales del techo, con riesgo de dañarlos. El entorno no ponía las cosas fáciles: paredes y cubierta de vidrio, estructuras tubulares, instalaciones de iluminación y calefacción y numerosas plantas sobresalientes alrededor.



Como el ejemplar estaba en el centro de un parterre, la plataforma tuvo que colocarse en el camino que lo rodea y maniobrar con cuidado para no dañarlo. Gracias a su alcance horizontal estable de 6,6 metros, solo hubo que reposicionarla cuatro veces en las cerca de cuatro horas que duró el trabajo, que se desarrolló sobre todo entre los 6 y los 10 metros de altura. Los operarios tuvieron que moverse con especial cuidado por el líquido irritante que contiene esta planta.

La LightLift 15.70 es el modelo más reciente de la familia LightLift y toma el relevo de la Goldlift 14.70, que sigue siendo la plataforma sobre orugas más vendida de su categoría en Europa. Su estructura articulada en acero de alta resistencia ofrece 10 metros de elevación vertical pegada a la pared y una altura máxima de trabajo de 15,40 metros. El jib Performance mantiene una capacidad constante de 230 kg en todo el área de trabajo, lo que permite subir siempre a dos operarios con su equipo.

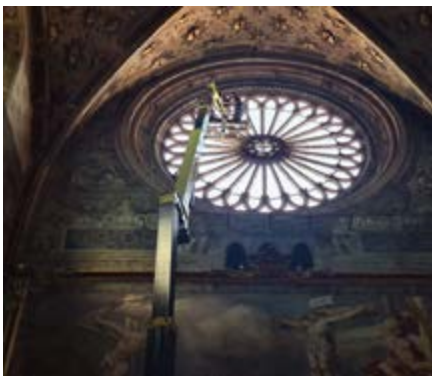
Además, es más compacta que su predecesora: reduce un 8% el área de estabilización, hasta 2,8 x 2,8 metros, y sin cesta mide 3,4 metros de largo, 47 cm menos que la Goldlift 14.70, y menos de 2 metros de alto, lo que la hace especialmente adecuada para trabajos en interiores.

UNA HINOWA LIGHTLIFT 33.17 ASEGURA EL ROSETÓN DE LA CATEDRAL DE CREMONA EN UNA SOLA JORNADA

La empresa de alquiler Eurotecno puso la plataforma en marcha a la mañana siguiente del aviso, tras los daños causados por el viento en la estructura de plomo del rosetón.

La catedral de Cremona (Italia) ha recuperado la seguridad de su rosetón central gracias a una plataforma sobre orugas Hinowa LightLift 33.17 Performance IIIS, suministrada con operador por la empresa de alquiler Eurotecno, de Castelverde. Dos episodios de fuertes rachas de viento habían desoldado parcialmente la estructura de plomo que sostiene el rosetón, y era necesario actuar con rapidez para evitar más daños y que los restauradores pudieran trabajar con seguridad.

El rosetón está a unos 26 metros de altura, y la máquina debía subir al menos a dos restauradores y trabajar en modo eléctrico por



tratarse de un espacio cerrado de gran valor artístico. Giacomo Caraffini, responsable comercial de Eurotecno, eligió la LightLift 33.17, con 32,6 metros de altura máxima de trabajo, 16,5 metros de alcance horizontal y 230 kg de capacidad en cesta sin restricciones.

Su tamaño también fue decisivo: con menos de 2 metros de altura de transporte y 1,2 metros de anchura con las orugas cerradas, pudo entrar por la puerta principal de la catedral. Para salvar los escalones del atrio se instalaron rampas que repartían la carga y protegían el pavimento.

En el interior, la plataforma trabajó sin emisiones y con poco ruido gracias a su batería de litio de 64 V y 300 Ah (19,2 kWh), que ofrece entre 5 y 6 horas de autonomía continua y puede conectarse a la red. Su jib con giro de 180° permite salvar obstáculos con 17 metros de franqueo y trabajar en negativo, algo clave para acercarse con precisión al rosetón.

La estructura de plomo se desmontó pieza a pieza, se llevó al taller para repararla y después se volvió a montar y soldar en altura. Todo el trabajo se completó en una sola jornada.

Eurotecno, con más de 30 años de experiencia en el alquiler, se encargó de la máquina, el operador, el transporte, la logística y los permisos para acceder a la plaza, y la plataforma estaba operativa a la mañana siguiente del aviso. Caraffini destacó la fiabilidad de la máquina y el papel de su jib en trabajos delicados, y agradeció a Gianluca Minardi, responsable de logística, la coordinación de la emergencia. La empresa cuenta con ocho plataformas Hinowa con alturas de trabajo de entre 14 y 33 metros.



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.

Los profesionales ponen la experiencia: UNIC Rentals, los equipos para llegar más lejos

Soluciones de elevación y movimiento de cargas para profesionales del sector.

Si hay una maniobra especial, UNIC Rentals tiene el equipo para resolverla.

Cada maniobra presenta un reto diferente. Espacios reducidos, trabajos en interiores, grandes cargas, accesos complejos, limitaciones de altura o movimientos de alta precisión requieren equipos específicos que no siempre forman parte del parque habitual de los profesionales de la elevación.

UNIC Rentals ofrece una amplia gama de equipos especializados en alquiler para complementar los recursos de gruistas y empresas de elevación, ampliando las posibilidades de cada maniobra.

Su catálogo incluye soluciones para la elevación, el transporte, la manipulación y el movimiento de cargas:
- Minigrúas
- Grúas Pick & Carry
- Grúas de aluminio
- Vigas contrapesadas
- Balancines y separadores
- Plataformas de orugas
- Equilibradores de carga
- Polipastos de cadena
- Tanquetas y tanquetas autopropulsadas
- Cilindros hidráulicos
- Sistemas de deslizamiento de cargas
- Ventosas

Porque no se trata de tener todos los equipos, sino de disponer del adecuado justo cuando se necesita.

Con más de 25 años de experiencia, cuatro delegaciones —tres en Catalunya y una en Madrid—, transporte propio y cobertura nacional, UNIC Rentals se posiciona como un aliado de los profesionales de la elevación, facilitando el acceso a equipos específicos para afrontar maniobras especiales, resolver nuevos retos y ampliar sus capacidades operativas.



El reto es la maniobra. La solución, UNIC.

UNIC RENTALS
BARCELONA: T. 93 595 10 55
MADRID: T. 91 121 72 58
IGUALADA: T. 93 805 60 60
TARREGA: T. 973 31 15 79

unic@unicrentals.com
unicrentals.com









unic
RENTALS

NUEVA GAMA DE ALQUILER PARA GRUISTAS



MINIGRÚAS ARAÑA



GRÚAS PICK & CARRY



GRÚAS DE ALUMINIO



VIGAS CONTRAPESADAS



BALANCINES Y SEPARADORES



PLATAFORMAS CON ORUGAS



EQUILIBRADORES DE CARGA



POLIPASTOS DE CADENA



VENTOSAS PARA CRISTALES



CILINDROS HIDRÁULICOS



TANQUETAS AUTOPROPULSADAS



GUÍAS DE DESLIZAMIENTO

MADRID **91 121 72 58**

BARCELONA **93 595 10 55**

unic@unicrentals.com

unicrentals.com



LGMG

Consolidando su presencia en Europa, liderando con solidez: LGMG hace su aparición en Platformers' Days 2026 en Alemania

El 8 de octubre, Platformers' Days 2026, evento de referencia del sector europeo de equipos de trabajo en altura, dio comienzo en Karlsruhe, Alemania. LGMG presentó con fuerza tres grandes series de productos: plataformas de trabajo aéreo, manipuladores telescópicos y carretillas elevadoras. Con una gama de productos diversificada, una capacidad de innovación continua y un sistema consolidado de operación local en Europa, la compañía mostró la fortaleza y la confianza de una marca china de equipos de alta gama que profundiza en el mercado europeo.

DE COMPETIR CON UN SOLO PRODUCTO A COMPETIR CON SOLUCIONES INTEGRALES

Ante la demanda cada vez más diversificada de equipos en el mercado europeo de alquiler, LGMG amplía continuamente los límites de sus productos, pasando del trabajo en altura a la manipulación de materiales y las aplicaciones de ingeniería, con una combinación de productos más amplia y soluciones de equipos más eficientes que generan mayor valor operativo para los clientes. Esta feria no solo es una muestra concentrada de la fortaleza de sus productos, sino también una manifestación importante del avance continuo de LGMG hacia su conversión en proveedor integral de soluciones de equipos.

LGMG REAFIRMA SU COMPROMISO CON EUROPA, APOSTANDO POR UNA GAMA DE PRODUCTOS CADA VEZ MÁS COMPLETA, LA INNOVACIÓN Y UN SERVICIO LOCAL QUE ACOMPAÑE EL CRECIMIENTO DE SUS CLIENTES.

LGMG CONTINÚA AMPLIANDO SU CATÁLOGO MÁS ALLÁ DE LAS PLATAFORMAS ELEVADORAS, INCORPORANDO SOLUCIONES PARA LA MANIPULACIÓN DE MATERIALES Y OTRAS APLICACIONES INDUSTRIALES.



DE ESTABLECERSE EN EUROPA A AFIANZARSE EN EUROPA

Alemania, uno de los mercados de alquiler de equipos más maduros y competitivos de Europa, siempre ha sido un escenario clave para poner a prueba la fortaleza integral de las marcas internacionales. Durante años, LGMG ha mantenido una filosofía de largo plazo y ha mejorado continuamente su sistema local de ventas, almacenamiento, repuestos y posventa en Europa, profundizando de forma constante en la cooperación con las principales empresas europeas de alquiler sobre la base de una calidad fiable, una respuesta rápida y una innovación continua.

El verdadero liderazgo de mercado no nace solo de la competitividad de los productos, sino también de la capacidad de cumplir de forma sostenida con el valor para el cliente.

Hoy, LGMG desarrolla el mercado europeo en profundidad y, con una gama de productos más completa, un sistema de operación local más maduro y una inversión en el mercado más firme, eleva continuamente su competitividad integral en Europa.

Arraigada en Alemania, consolidando su presencia en Europa y construyendo el futuro.

Con visión global y acción local, LGMG muestra al mundo la nueva altura de la fabricación china de equipos de alta gama.

LA COMPAÑÍA LLEVA AÑOS REFORZANDO SU ESTRUCTURA EUROPEA, ESPECIALMENTE EN LAS ÁREAS DE VENTAS, ALMACENAMIENTO, REPUESTOS Y SERVICIO POSVENTA.





Jofemesa renueva su flota en Alcalá de Guadaira con dumpers Ausa, tijeras JLG y manipuladores Manitou

La delegación de Jofemesa en Alcalá de Guadaira (Sevilla) ha recibido nuevos equipos a estrenar con los que amplía y renueva su flota de alquiler en la zona. Las incorporaciones abarcan movimiento de materiales, trabajos en altura y manipulación de cargas.

Entre las novedades figura el dumper Ausa D350AHG, uno de los modelos más equilibrados dentro de la gama de dumpers medianos. Se trata de un equipo articulado, con transmisión hidrostática y tolva giratoria de 180°, lo que facilita la descarga en espacios reducidos.

Para los trabajos en altura, la delegación incorpora plataformas de tijera eléctricas JLG ES4046, que alcanzan 14 metros de altura de trabajo.

La renovación se completa con los manipuladores telescópicos Manitou MT1840 y MT625, pensados para transportar todo tipo de materiales y trabajar con distintos implementos.

Con estas incorporaciones, Jofemesa pone a disposición de sus clientes de Sevilla y alrededores equipos totalmente nuevos para sus próximos proyectos.

Las instalaciones de la delegación se encuentran en Alcalá de Guadaira (Sevilla).







BRONTO SKYLIFT

TITAN

Mercedes-Benz

LKWLIFT



POR ENCIMA DE TODO
HASTA 112 METROS

TITAN$_{MP}$ 12X10*12
BRONTO S104HLA

www.brontoskylift.com

www.lkwlift.com

Sinoboom AB42RJ Plus: una nueva visión del rendimiento en las plataformas articuladas de más de 40 metros

Sinoboom amplía su gama de plataformas articuladas de gran altura con la nueva familia AB42RJ Plus, que combina una altura de trabajo de 43,6 m con una elevada capacidad de carga en cesta, un amplio alcance horizontal y negativo, un plumín giratorio, dimensiones compactas para el transporte y tres opciones de motorización: diésel, eléctrica y eléctrica con Range Extender.

Para las empresas de alquiler, el rendimiento de una plataforma articulada de más de 40 metros va mucho más allá de la altura máxima de trabajo.

Una máquina debe ofrecer un amplio rango de trabajo para afrontar diferentes aplicaciones, suficiente capacidad de carga para operarios y herramientas, buena maniobrabilidad en obra y facilidad de transporte entre proyectos. Además, los propietarios de flotas valoran cada vez más que una misma máquina pueda responder a distintas necesidades energéticas, desde obras convencionales hasta entornos urbanos y aplicaciones con restricciones de emisiones.

Estos requisitos han sido clave en el desarrollo de la nueva familia AB42RJ Plus de Sinoboom.

UN AMPLIO Y DINÁMICO RANGO DE TRABAJO

La AB42RJ Plus no solo alcanza una altura máxima de trabajo de 43,6 m, sino que también ofrece una gran amplitud de movimientos en todas las direcciones.

Dispone de un alcance horizontal de hasta 23 m (según la carga en cesta), una notable capacidad para salvar obstáculos en altura y un alcance negativo de 15,1 m, que facilita el acceso a zonas de trabajo complejas, como puentes, muelles y otras infraestructuras.

La necesidad de reposicionar la máquina se reduce gracias al giro horizontal del plumín de 165° (90° a la izquierda y 75° a la derecha), el giro de la cesta de 180° y el giro continuo de la torreta de 360°.





CAPACIDAD DE CARGA DONDE REALMENTE IMPORTA

La AB42RJ Plus ofrece tres capacidades de carga en cesta: 454 kg, 340 kg y 250 kg. Su capacidad máxima permite trabajar con tres operarios y sus herramientas, lo que favorece una mayor productividad.

Además, mantiene una elevada capacidad de carga en buena parte de su rango de trabajo.

En concreto, puede trabajar con 454 kg a un alcance horizontal de 13 m y una altura de plataforma de 41 m. Los distintos modos de carga permiten adaptar la capacidad y el alcance a las necesidades de cada aplicación.

DISEÑADA PARA TRABAJAR DONDE SE NECESITAN GRANDES PLATAFORMAS

La versatilidad en obra ha sido una prioridad en su desarrollo, con tracción a las cuatro ruedas (4WD), dirección a las cuatro ruedas (4WS), capacidad para superar pendientes de hasta el 40 %, neumáticos todoterreno rellenos de espuma y chasis con ejes extensibles en X.

Con los ejes retraídos, la anchura de la máquina es de solo 2,49 m, lo que facilita su transporte.

En configuración de trabajo, el chasis extendido proporciona la estabilidad necesaria para aprovechar todo el rango operativo de la máquina, mientras que la dirección a las cuatro ruedas mejora la maniobrabilidad en obras con espacio limitado.

TRES OPCIONES DE MOTORIZACIÓN, UNA MISMA PLATAFORMA

Otro de los principales objetivos en el desarrollo de la AB42RJ Plus ha sido ofrecer a las empresas de alquiler más flexibilidad a la hora de configurar sus flotas.

La plataforma se ha desarrollado con tres soluciones de motorización: diésel, totalmente eléctrica y totalmente eléctrica con Range Extender desmontable.

La versión diésel incorpora un motor Deutz Stage V, especialmente adecuado para aplicaciones exigentes y prolongadas en exteriores y terrenos difíciles.



La versión totalmente eléctrica utiliza una batería de litio de 76 kWh, que proporciona aproximadamente dos días de autonomía y resulta idónea para trabajos en los que el ruido y las emisiones son factores críticos.

Cuando la recarga de las máquinas eléctricas resulta complicada, el sistema Range Extender de Sinoboom aporta mayor flexibilidad operativa: prolonga la autonomía y permite trabajar con bajos niveles de ruido sin depender de una conexión a la red eléctrica.

Esta solución supone una alternativa muy interesante para las empresas de alquiler que deben elegir entre una máquina diésel o eléctrica en el momento de la compra.

FACILIDAD DE TRANSPORTE

El transporte se ha optimizado desde las primeras fases del desarrollo, teniendo en cuenta tanto la logística local como la internacional.

La AB42RJ Plus HD está diseñada para que el plumín pueda plegarse junto a la máquina durante el transporte, con una longitud total replegada de 11 m, una anchura de 2,49 m y una altura de 2,83 m.

Estas dimensiones permiten, además, transportarla en un contenedor marítimo High Cube de 40 pies (40HQ) para operaciones logísticas internacionales y sobre un camión de tres ejes para desplazamientos locales.

COMPONENTES COMUNES PARA SIMPLIFICAR LA GESTIÓN DE FLOTAS

La AB42RJ Plus HD también forma parte de la estrategia global de producto modular de Sinoboom.

Comparte estructuras y componentes clave con la plataforma telescópica TB42RJ Plus, entre ellos elementos del chasis, la cesta, los mandos y la arquitectura hidráulica.

Asimismo, las versiones articuladas diésel y eléctrica comparten estructuras principales y numerosos componentes.

Para las empresas de alquiler que gestionan flotas mixtas, esta estandarización puede simplificar la gestión de recambios, la formación de los técnicos y las operaciones de mantenimiento.

La máquina incorpora también la pantalla de gran formato SmartHub de Sinoboom, que reúne en una única interfaz la información sobre averías, los ajustes de calibración y la regulación de velocidad, sin necesidad de una herramienta de diagnóstico portátil adicional.

En materia de seguridad, cuenta con un controlador certificado para funciones de seguridad, sensores de doble canal y un sistema de protección secundaria de serie.

DESARROLLADA PENSANDO EN LAS NECESIDADES REALES DEL ALQUILER

El segmento de plataformas articuladas de más de 40 metros es cada vez más competitivo, y el mercado ya no se centra únicamente en alcanzar la mayor altura posible, sino en encontrar el equilibrio entre alcance, capacidad de carga, opciones de motorización, facilidad de transporte y eficiencia en obra.

En la AB42RJ Plus, lo que marca la diferencia es precisamente la combinación de prestaciones: 43,6 m de altura de trabajo, hasta 23 m de alcance horizontal, 15,1 m de alcance negativo, capacidad de carga de hasta 454 kg, plumín giratorio de 165°, tracción 4WD, dirección 4WS, dimensiones compactas para el transporte y tres opciones de motorización desarrolladas sobre una plataforma común.

Para las empresas de alquiler, esto se traduce en una plataforma articulada de gran altura capaz de responder a una amplia variedad de aplicaciones: desde construcción y mantenimiento industrial hasta infraestructuras, proyectos urbanos y obras en las que el ruido y las emisiones tienen cada vez más peso en la elección de equipos.

ULMA



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

Dieci refuerza su servicio posventa con rapidez, asistencia y tecnología

Nos hemos reunido con Giancosimo Burti, responsable de posventa de Dieci, para hablar sobre el servicio de posventa, un tema fundamental para quienes utilizan a diario manipuladores telescópicos y las máquinas de construcción, donde la continuidad operativa, la rapidez de intervención y la calidad de los componentes influyen directamente en la eficiencia del trabajo.

Giancosimo nos explica cómo el servicio posventa de DIECI contribuye a reducir los tiempos de inactividad de las máquinas y a proteger el valor de la inversión a través de algunos elementos clave:

- Recambios originales Dieci, componentes diseñados para garantizar compatibilidad, fiabilidad y prestaciones acordes con los estándares de la máquina;
- Red de asistencia autorizada, concesionarios y centros de asistencia cualificados ayudan al cliente en la identificación del recambio, en el mantenimiento y en las intervenciones técnicas;
- Garantía de 3 años, una cobertura ampliada que demuestra la confianza de Dieci en la fiabilidad de sus productos;
- Telemática DTS: los datos y alertas remotas contribuyen a que el diagnóstico sea más rápido y las intervenciones, más específicas.
- Formación continua: la actualización técnica y la colaboración con la red favorecen un servicio cualificado y competente en los distintos mercados.

CÓMO FUNCIONA EL DEPARTAMENTO DE POSVENTA DE DIECI

Mov.- ¿Cuáles son las unidades de negocio que componen el servicio de posventa de Dieci?

El departamento cuenta con 35 personas distribuidas en 8 unidades:

1. Service, dedicado a la asistencia técnica;
2. Formación, responsable de la formación en la sede y en los distribuidores;
3. Oficina de garantías, que gestiona las solicitudes y los procesos relacionados con la cobertura;
4. Departamento de documentación técnica, encargado de actualizar los catálogos de recambios y los manuales de uso y mantenimiento;
5. Departamento de recambios, que recibe y gestiona los pedidos de los distribuidores;
6. Almacén, encargado de la preparación y el envío de los pedidos;
7. Dieci Service, dedicado a pequeñas reparaciones y modificaciones específicas;
8. Departamento de compras, especializado en el abastecimiento de recambios.

DÓNDE Y CÓMO COMPRAR LOS RECAMBIOS DIECI

Mov.- Cuando un cliente necesita un recambio Dieci, ¿cuál es el procedimiento correcto que debe seguir?



El cliente debe acudir al concesionario o centro de asistencia autorizado de Dieci más cercano. La red dispone del catálogo de recambios, de las herramientas técnicas y de la información necesaria para identificar el componente adecuado, comprobar su disponibilidad y realizar el pedido. Para el cliente, esto significa poder contar con una única persona de contacto, que pueda asesorarlo en la elección y, si se requiere, en la instalación.

Mov.- ¿Qué papel desempeña la red de concesionarios y centros de asistencia autorizados a la hora de ayudar al cliente a elegir el recambio adecuado?

La red de concesionarios y centros autorizados de Dieci desempeña un papel fundamental.

De hecho, ofrecen un servicio integral al cliente, desde la venta de la máquina, proporcionando la información más relevante para elegir el modelo adecuado, garantizando asistencia durante el período de garantía, en el pedido de recambios, en las intervenciones de mantenimiento, además de ofrecer la formación necesaria para el uso correcto de la máquina.

GARANTÍA DE 3 AÑOS

Mov.- Dieci ofrece 3 años de garantía: ¿qué significa esto concretamente para el cliente en lo que respecta al servicio posventa?

La ampliación de la garantía de 12 a 36 meses se debe a la confianza que tenemos en la fiabilidad de nuestras máquinas. Esto nos ha permitido, por un lado, ofrecer una mayor tranquilidad y seguridad al cliente y, por el otro, demostrar la confianza que depositamos en nuestro producto.

Mov.- ¿Cómo presta asistencia la red Dieci al cliente en caso de una intervención en garantía?

Tanto dentro como fuera del periodo de garantía, siempre se ofrece a cada cliente la mejor asistencia posible: una máquina que está parada, independientemente del motivo, debe volver a ponerse en marcha lo antes posible. Esta es la esencia de nuestro trabajo. En lo que respecta a las solicitudes de garantía, los recambios y las intervenciones se gestionan de acuerdo con lo establecido en la cobertura aplicable.

TELEMÁTICA Y MANTENIMIENTO PROGRAMADO: ANTICIPARSE PARA INTERVENIR MEJOR

Mov.- ¿Qué papel desempeña hoy en día la telemática en la evolución del servicio de posventa de Dieci?
Creemos firmemente en la telemática (DTS - Dieci Telematic System) y estamos apostando por ella de forma concreta. Lo más importante que podemos ofrecer al cliente es evitar las paradas de la máquina.

Gracias a la telemática podemos hacerlo, analizando de forma remota la información sobre el funcionamiento del medio y recibiendo notificaciones útiles para una primera evaluación. Esto no sustituye a la intervención técnica, pero permite llegar al diagnóstico con más datos y preparar una intervención más rápida y específica.

Mov.- ¿Qué datos se pueden monitorizar desde remoto a través del servicio telemático?
Los datos a los que podemos acceder gracias al DTS son:
- datos operativos;
- parámetros de funcionamiento;
- mensajes de error;
- geolocalización;
- modos de uso y otros datos relacionados



El sistema nos permite monitorizar todo lo relacionado con el funcionamiento básico de la máquina: si se detecta un dato fuera de los parámetros estándar, el DTS lo señala para que se realice un control preliminar.

Mov.- ¿Podrías dar un ejemplo concreto, aunque sea genérico, de cómo un diagnóstico desde remoto ha reducido los tiempos de intervención o los desplazamientos innecesarios?



Un ejemplo reciente ha sido el de un sensor situado en el pie estabilizador de uno de nuestros manipuladores telescópicos. El usuario había golpeado accidentalmente la zona en cuestión, dañando un cable, pero sin darse cuenta de la avería. Aunque el problema no fuera visible, con el tiempo podría haber provocado daños graves a la máquina. El distribuidor, gracias a la notificación del DTS, ha podido comprobar la situación e intervenir antes de que el problema se agravara.

Otro ejemplo es la monitorización de la temperatura del líquido refrigerante. Si el valor supera el umbral establecido y el operador no detecta a tiempo las alertas a bordo, el sistema puede enviar una alerta a las personas de contacto autorizadas. De este modo, el service puede ponerse en contacto con el cliente y ayudarle en los controles, lo que contribuye a evitar consecuencias más graves.



LA RED DE POSVENTA DE DIECI: CERCANÍA, COMPETENCIA, CONTINUIDAD

Mov.- ¿Qué importancia tiene la colaboración entre la sede central, los distribuidores, los talleres autorizados y el cliente final?
La colaboración entre la sede central, el distribuidor, el service y el cliente final es fundamental. El objetivo es ofrecer al cliente final un acceso inmediato a la información, conectando tanto el servicio posventa como el departamento comercial con la sede central.

La presencia de una red internacional nos permite estar cerca del cliente y, al mismo tiempo, poner a su disposición la experiencia de la sede central.

Mov.- ¿Cuál es actualmente su principal prioridad en la evolución del servicio de posventa de Dieci?
En la actualidad, las prioridades del servicio de posventa de Dieci son tres:

1. Reducir los tiempos de suministro de los recambios, haciendo que el proceso sea cada vez más rápido y organizado;
2. Reforzar la capacidad de respuesta del Service, para prestar asistencia a la red y a los clientes con rapidez;
3. Fomentar el uso del DTS, formando a distribuidores y usuarios para que puedan aprovechar al máximo sus prestaciones.

Mov.- ¿Qué importancia tienen hoy en día los servicios de posventa para diferenciar las marcas?
La asistencia posventa es una herramienta de gran importancia. Incluso el producto más fiable puede requerir mantenimiento o asistencia a lo largo de su vida útil. La diferencia radica en la calidad de la respuesta: contar con un servicio de asistencia eficiente que combine calidad y rapidez es uno de los aspectos que queremos destacar para que los clientes elijan nuestra marca.

El tiempo que transcurre entre la notificación y la intervención del servicio de asistencia es lo que nos distingue en el mercado y queremos que sea nuestro punto fuerte.

CONCLUSIÓN

Para DIECI, el servicio posventa representa una parte estratégica de la experiencia del cliente y acompaña a la máquina durante todo su ciclo de vida.

A través de una red internacional de concesionarios y centros de asistencia autorizados, una formación técnica continua y herramientas digitales como DTS – DIECI Telematic System, la empresa tiene como objetivo ofrecer un soporte cada vez más rápido, cualificado y eficaz a los clientes en todos los mercados.

Reducir los tiempos de respuesta, prevenir las paradas de las máquinas y garantizar la continuidad operativa siguen siendo prioridades clave en la evolución del servicio posventa de DIECI.



Reaching greater heights together

Riwal es ahora Boels



27
Países

8.875
Empleados

802
Puntos de venta

1.900 M€
Ventas 2025

Boels.com | 900 92 92 50

Boels RENTAL

Grúas y Bombeos Caballer - AKT incorpora una Spierings SK1265-AT6 a su flota

La empresa de Amposta (Tarragona) Grúas y Bombeos Caballer - AKT, suma una de las grúas torre móviles más grandes del mercado, con 60 metros de pluma y hasta 10 toneladas de capacidad máxima.

Grúas Caballer – AKT, empresa de alquiler con sede en Amposta (Tarragona), ha recibido una nueva grúa torre móvil Spierings SK1265-AT6. La entrega la ha dado a conocer el propio fabricante neerlandés en sus redes sociales, donde anunciaba que la compañía española había recibido esta unidad.

La empresa forma parte de Grupo Caballer, fundado en 1935 y dedicado al alquiler de grúas, el bombeo de hormigón y los transportes especiales. La relación con Spierings viene de lejos: Grúas Caballer fue la primera empresa en España en recibir una grúa de esta marca.



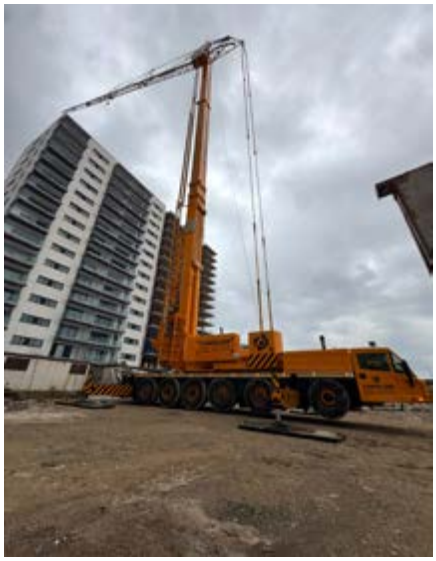
LA «MIGHTY TINY»

La SK1265-AT6 es el modelo de seis ejes de Spierings, conocido como «Mighty Tiny». El fabricante la presenta como la grúa torre móvil más grande jamás construida, y su nombre es un homenaje a Tiny Spierings, cofundadora de la compañía junto a Leo Spierings. El modelo lleva en el mercado desde 2003, y en 2023 Spierings entregó la unidad número 350.



Su principal rasgo diferencial es la pluma: a los cuatro segmentos telescópicos habituales suma una quinta sección extensible, que le permite alcanzar 60 metros de radio. Su capacidad máxima es de 10.000 kg hasta 13,2 metros, y en punta de pluma levanta 1.700 kg. Con la pluma abatida 30 grados, la altura máxima de gancho llega a 64,2 metros, y el tiempo de montaje es de 11 minutos, con un sistema de montaje totalmente automático que puede manejar un solo operario.

La grúa va montada sobre un chasis de seis ejes Spierings AT6 con configuración 12 x 10 x 6, que le permite desplazarse por carretera y llegar a obra lista para trabajar. Spierings ofrece además el modelo en versión eLift, con la que puede trabajar sin emisiones conectada a la red eléctrica o en modo híbrido.









JMG inaugura su Hydrogen Valley en Sarmato

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

Innovación y sostenibilidad: JMG Cranes inaugura en Sarmato su planta de hidrógeno verde

Una inversión estratégica de 6,7 millones de euros para la transición energética, la recuperación del antiguo emplazamiento industrial de Eridania y el desarrollo de nuevas tecnologías para una movilidad industrial sostenible. JMG Cranes refuerza su compromiso con la innovación con la creación de un centro dedicado al hidrógeno verde.

Sarmato se consolida como uno de los nuevos referentes de la innovación industrial y la transición energética gracias al proyecto desarrollado por JMG Cranes SpA, empresa de Piacenza especializada en el diseño y la fabricación de grúas autopropulsadas para la elevación industrial. El 7 de octubre de 2026 se inauguró la nueva planta de producción de hidrógeno verde, una infraestructura estratégica que combina sostenibilidad medioambiental, investigación tecnológica y valorización del territorio.

La iniciativa ha contribuido a la rehabilitación de la antigua zona industrial de Eridania, transformándola en un centro dedicado al desarrollo de soluciones energéticas innovadoras. El proyecto, con una inversión total de 6,7 millones de euros, ha recibido 4,7 millones de euros procedentes de los fondos del Plan Nacional de Recuperación y Resiliencia (PNRR), puestos a disposición por la Región para la recuperación de áreas en desuso, a los que se suman 2 millones de euros invertidos directamente por la empresa.

Al acto de inauguración asistieron el vicepresidente de la Región de Emilia-Romaña, Vincenzo Colla; el presidente y CEO de JMG Cranes, Maurizio Manzini; el vicepresidente de la Provincia de Piacenza, Franco Albertini; el teniente de alcalde de Sarmato, Jacopo Labò; el presidente de Confindustria Piacenza, Nicola Parenti; la directora general del MASE, Stefania Crotta; y Cinzia Pallini, responsable del proyecto Hydrogen Valley de JMG Cranes.



HIDRÓGENO VERDE: ENERGÍA RENOVABLE AL SERVICIO DE LA INDUSTRIA

La nueva planta se integra en el desarrollo de tecnologías de bajo impacto medioambiental y representa un paso concreto hacia la descarbonización de los procesos industriales. El hidrógeno verde se produce mediante la electrólisis del agua, un proceso que permite separar el hidrógeno del oxígeno utilizando electricidad procedente de fuentes renovables.



En las instalaciones de Sarmato, la energía necesaria para el proceso será suministrada por un parque fotovoltaico construido junto a la planta, mientras que el agua utilizada para la producción se extraerá de un pozo situado dentro del recinto empresarial. De este modo, el proyecto integra la producción de energía renovable con la generación de combustible destinado a aplicaciones industriales.

Según la información publicada con motivo de su inauguración, la planta se encuentra entre las pocas de este tipo construidas en Italia. Representa una oportunidad para desarrollar un modelo productivo más sostenible, reducir la dependencia de los combustibles fósiles y fomentar nuevas aplicaciones del hidrógeno en los sectores de la logística y la elevación industrial.

HYDROGEN INNOVATION: LA GRÚA DE HIDRÓGENO DESARROLLADA POR JMG CRANES

El núcleo tecnológico de la iniciativa es el programa Hydrogen Innovation, mediante el cual JMG Cranes pretende desarrollar una nueva generación de equipos de elevación industrial alimentados con hidrógeno.

Durante la ceremonia se presentó el modelo MC250.09FL Fuel Cell, la primera grúa-carretilla de JMG propulsada por hidrógeno, desarrollada en el marco del proyecto H2-ZEF. Basado en la plataforma de la grúa eléctrica MC250.09FL, el equipo incorpora tecnología de pila de combustible (Fuel Cell), que permite convertir el hidrógeno en energía eléctrica para alimentar el sistema de tracción.

La solución está diseñada para combinar la ausencia de emisiones directas de CO_2 durante el funcionamiento, la eficiencia energética, la continuidad operativa y unos tiempos









de repostaje reducidos. Estas características son especialmente importantes en las aplicaciones industriales, donde la fiabilidad, las prestaciones y la disponibilidad de los equipos constituyen requisitos esenciales.

El proyecto se ha llevado a cabo en colaboración con UNIMORE, la Universidad de Módena y Reggio Emilia, y ECOSISTER, el ecosistema regional dedicado a la innovación para la sostenibilidad. La colaboración entre empresa, investigación y desarrollo tecnológico ha permitido transformar el potencial del hidrógeno en una solución concreta para el sector de las grúas Pick&Carry.



INNOVACIÓN, SOSTENIBILIDAD Y VALORIZACIÓN DEL TERRITORIO

Con la nueva planta y el programa Hydrogen Innovation, JMG Cranes reafirma su voluntad de invertir en tecnologías capaces de responder a las nuevas necesidades de la industria, contribuyendo a reducir el impacto medioambiental y a impulsar la evolución de los sistemas de manipulación de cargas y elevación.

La creación de este centro en Sarmato tiene, además, un significado que trasciende la dimensión empresarial: la recuperación de una antigua zona industrial en desuso, el uso de energías renovables y la colaboración con el mundo de la investigación definen una estrategia de desarrollo que sitúa la innovación, la competitividad y la sostenibilidad en el centro de sus prioridades.

El proyecto representa así un nuevo capítulo para JMG Cranes y para el territorio de Piacenza, con el objetivo de contribuir a la difusión del hidrógeno verde en las aplicaciones industriales y abrir el camino a soluciones de elevación cada vez más eficientes y sostenibles.



Transgrúas Cial entrega la primera Cela Essential de España a Primos Canalones en Galicia

Transgrúas Cial, distribuidor oficial de Cela en España, ha entregado una plataforma Cela Essential GX 24P de 24 metros de altura de trabajo a la empresa gallega Primos Canalones, S.L.

La primera unidad de la gama Cela Essential entregada en España ya está trabajando en Galicia. El pasado 20 de octubre, Transgrúas Cial, distribuidor oficial de Cela en España, hizo entrega en A Coruña de una plataforma Cela Essential GX 24P a Primos Canalones, S.L., que amplía así sus medios para realizar trabajos en altura.

Primos Canalones está especializada en la instalación de canalones, bajantes, trabajos de chapa y revestimientos de fachadas con vinilo de imitación madera. Con esta nueva incorporación, la compañía dispone de un equipo de mayor alcance para sus trabajos habituales en fachadas.

La Cela Essential GX 24P ofrece una altura de trabajo de 24 metros y cuenta con un sistema de doble pantógrafo. Dispone de una cesta con capacidad para 300 kg, equipada con tomas de agua, electricidad y aire, que facilitan el uso de herramientas durante los trabajos en altura.

Entre sus características destacan la nivelación automática de los estabilizadores, capaz de compensar inclinaciones de hasta 5 grados, el plegado automático de la plataforma y la posibilidad de acceder a la cesta cuando esta se encuentra apoyada en el suelo.

El equipo incorpora también el sistema de telemetría IPERCELA, que permite realizar un seguimiento de la máquina, y está montado sobre un chasis Iveco con paquete confort.

La entrega incluyó formación para el personal de Primos Canalones. Para ello, un comercial y un técnico de posventa de Transgrúas Cial se desplazaron hasta A Coruña, donde explicaron el funcionamiento y las principales características de la plataforma.

Con esta operación, Transgrúas Cial introduce la nueva gama Essential de Cela en el mercado español, con una primera unidad destinada a trabajos de instalación y mantenimiento de fachadas en Galicia.







APEX e IRE entran en una nueva era con su lanzamiento en Ámsterdam en 2027

APEX y la International Rental Exhibition (IRE) iniciarán un emocionante nuevo capítulo en 2027, con las exposiciones trasladándose a RAI Amsterdam, en Ámsterdam (Países Bajos), del 22 al 24 de junio de 2027, y convirtiéndose en un evento anual para las industrias internacionales de acceso y alquiler.

Del 22 al 24 de junio de 2027, APEX e IRE reunirán a las industrias globales de equipos de acceso y alquiler en Ámsterdam durante tres días de negocios, networking, lanzamientos de nuevos productos y análisis del sector.

El traslado se produce tras un exitoso evento en 2026 en Maastricht, que atrajo a más de 7.000 asistentes y reunió a 201 empresas expositoras —215 incluyendo las que compartieron stand— entre APEX e IRE.

Para 2027, ambas exposiciones se unirán en un pabellón combinado en RAI Amsterdam, creando una experiencia de visitante más integrada y ofreciendo mayores oportunidades tanto para expositores como para visitantes de los sectores de acceso y alquiler.

El traslado a Ámsterdam también mejorará significativamente la accesibilidad internacional. Con el aeropuerto de Schiphol ofreciendo conexiones directas a destinos de todo el mundo y el recinto RAI situado a pocos minutos del centro de Ámsterdam, los organizadores consideran que la nueva ubicación ofrece la plataforma ideal desde la que ampliar el alcance internacional del evento.

MÁS QUE UNA EXPOSICIÓN

El evento de 2027 también supondrá un desarrollo significativo de la experiencia del visitante.

Junto a la exposición habrá un programa ampliado de contenido educativo gratuito, teatros de exposición, lanzamientos de productos, demostraciones en directo y actividades de networking, creando múltiples motivos para que los visitantes acudan y pasen más tiempo en el evento.

Los planes incluyen una fiesta de bienvenida, un programa de innovación y lanzamiento de productos, actividades VIP y para compradores invitados, delegaciones internacionales, así como iniciativas específicas para la nueva generación de profesionales del alquiler y el acceso.

El objetivo es desarrollar APEX e IRE más allá del formato tradicional de exposición y establecer Ámsterdam como el punto de encuentro internacional anual del sector.

Steven Webb, responsable de Eventos en KHL Group, ha declarado: “APEX e IRE tienen una larga historia reuniendo a las industrias de acceso y alquiler, pero Ámsterdam nos brinda la oportunidad de llevar los eventos a otro nivel.

“Nuestra ambición es crear el punto de encuentro anual del sector: un lugar donde fabricantes, empresas de alquiler, compradores y profesionales del sector de todo el mundo sepan que pueden acudir cada año para ver los últimos equipos y tecnología, conocer a las personas que importan para sus negocios y comprender hacia dónde se dirige el mercado.

“El traslado a RAI Amsterdam es una parte importante de ello. Es un recinto ferial de primer nivel mundial en una de las ciudades más accesibles y atractivas de Europa, y nos ofrece una plataforma fantástica desde la que hacer crecer la audiencia internacional.”

CRECIMIENTO INTERNACIONAL

El desarrollo de visitantes internacionales será un enfoque principal de la campaña de 2027.

La exposición de 2026 ya atrajo a una audiencia muy internacional, con una fuerte representación de los Países Bajos, Bélgica, Alemania y el Reino Unido.

Para Ámsterdam, los organizadores construirán sobre esa base europea, poniendo un énfasis adicional en atraer a empresas de alquiler, propietarios de flotas y responsables de decisiones de alto nivel de Norteamérica, Oriente Medio, Asia y otros mercados europeos.

Un programa dedicado de compradores VIP e internacionales invitados formará parte de esta estrategia, respaldado por las publicaciones internacionales, bases de datos y alianzas del sector de KHL.

RESERVA PRIORITARIA PARA LOS EXPOSITORES DE 2026

El nuevo plano de planta de Ámsterdam, publicado a finales de agosto, otorga a los expositores de APEX e IRE 2026 acceso prioritario a las ubicaciones de stand antes de que comience la campaña de ventas más amplia.

A los expositores existentes se les ofrecerá el estatus de Expositor Prioritario 2027, que incluye protección de precios a las tarifas de 2026 hasta finales de septiembre, selección prioritaria de stand y un paquete de oportunidades adicionales de marketing, lanzamiento de productos, vídeo y compradores invitados.

La iniciativa de Expositor Prioritario ha sido diseñada para reconocer a las empresas que han apoyado a APEX e IRE y darles la oportunidad de desempeñar un papel protagonista en la siguiente etapa de desarrollo de las exposiciones.

A partir de octubre, la exposición se abrirá al mercado en general, con los organizadores dirigiéndose a empresas de sectores clave dentro de la exposición combinada de APEX e IRE, entre ellos: fabricantes de componentes avanzados, esenciales de posventa, plataformas de atrio, empresas de baterías, carga, motores, plumas autopropulsadas, plataformas de tijera, software, telemática y montajes sobre vehículo. Webb añadió: “Contamos con un grupo de expositores extremadamente fiel que ha apoyado a APEX e IRE durante muchos años, y es importante que estén en el centro de este próximo capítulo.

“Pero Ámsterdam también nos brinda la oportunidad de ampliar el evento. Junto a los principales fabricantes mundiales de equipos de acceso y alquiler, queremos atraer a más proveedores de tecnología, energía, baterías, componentes, software y servicios que están ayudando a dar forma al futuro del sector del alquiler.

“El objetivo es sencillo: un único mercado internacional, una vez al año, que reúna a la industria global de acceso y alquiler en Ámsterdam.”

APEX & IRE 2027
22–24 de junio de 2027
RAI Amsterdam, Países Bajos

ENTREVISTA

ENMANUEL MARCO

MARCO SOLUTIONS DRONES

“El dron es una herramienta; el verdadero valor está en la experiencia y la seguridad”

Tras 30 años como bombero profesional, Enmanuel Marco pone su experiencia en seguridad y prevención al servicio de Marco Solutions Drones. La empresa utiliza drones para trabajos de limpieza, tratamiento e inspección, reduciendo riesgos, tiempos y costes. Aragón explica a Movicarga cómo trabajan, qué ventajas ofrece esta tecnología y hacia dónde quieren crecer.

Mov.- ¿Cómo surge Marco Solutions Drones?
Enmanuel Marco.- El proyecto nace de mi trayectoria de 30 años como bombero profesional. Durante todo ese tiempo aprendí a trabajar con rigor, mantener la calma bajo presión, asumir responsabilidades y, sobre todo, buscar soluciones para proteger a las personas y aquello que tiene valor.

También tuve la oportunidad de conocer muy de cerca los edificios, sus estructuras, materiales y puntos débiles. Vi tejados deteriorados, fachadas debilitadas y edificios o monumentos que podrían haberse conservado mucho mejor con un mantenimiento preventivo adecuado.

Para un bombero, la prevención forma parte del trabajo. No esperamos a que algo se incendie para actuar. Esa misma filosofía es la que quise trasladar al mantenimiento del patrimonio y de los edificios.

Cuando descubrí las posibilidades de los drones aplicados a la limpieza y al mantenimiento, vi una oportunidad. Permiten acceder a zonas complicadas, trabajar de forma precisa y, sobre todo, reducir considerablemente la exposición de las personas al trabajo en altura.

Me formé, obtuve las certificaciones necesarias, me especialicé en técnicas de tratamiento de superficies y nació Marco Solutions Drones. Después de 30 años de servicio público, simplemente encontré una nueva herramienta para seguir siendo útil y resolver problemas.

Mov.- ¿El proyecto nació ya enfocado a la limpieza con drones?
Sí, nació directamente con esta filosofía. No llegué al mundo de los drones simplemente por pasión por la tecnología. Para mí, el dron es una herramienta. Lo importante es el problema que queremos solucionar y encontrar la forma más segura y eficaz de hacerlo.



Nuestro trabajo no consiste simplemente en hacer volar un dron delante de una fachada. Combinamos tecnología, productos adecuados, conocimiento de las superficies y experiencia del operador.

Además, cuando es necesario, utilizamos pértigas telescópicas de carbono que pueden alcanzar hasta 20 metros. La tecnología es importante, pero el verdadero valor está en saber cómo utilizarla y cuándo es realmente la solución adecuada.

Mov.- ¿Desde dónde trabajan?
Nuestra actividad está organizada de manera muy flexible. Nos desplazamos directamente hasta las instalaciones de nuestros clientes en función de las características de cada proyecto.

Esto nos permite trabajar sobre el terreno y adaptarnos a cada edificio, instalación o superficie.

Mov.- ¿Pueden trabajar en toda España?
Sí, nuestra vocación es poder intervenir en diferentes zonas de España.

Eso sí, la actividad con drones está condicionada por las autorizaciones y la normativa aplicable a cada intervención, por lo que cada trabajo se estudia de manera individual.

Mov.- ¿Qué tipo de clientes tienen?
Muy diferentes. Trabajamos con particulares, comunidades de propietarios, residencias, ayuntamientos, edificios públicos, empresas industriales, instalaciones logísticas, almacenes, centros comerciales, silos y grandes instalaciones.

También podemos intervenir en emplazamientos especialmente sensibles o complejos, como instalaciones industriales Seveso y centrales nucleares.

Y otro ámbito importante para nosotros es el patrimonio: monumentos históricos, edificios antiguos y elementos que requieren un tratamiento especialmente cuidadoso. También trabajamos sobre lápidas y monumentos funerarios, cubiertas y otras superficies que necesitan mantenimiento o protección.

Mov.- Además de limpiar fachadas, ¿qué otros trabajos realizan?
Ofrecemos diferentes soluciones de limpieza, tratamiento y mantenimiento.

Realizamos tratamientos contra el musgo, fungicidas y alguicidas, con una acción progresiva y controlada, evitando recurrir sistemáticamente a una limpieza agresiva a alta presión. También aplicamos tratamientos hidrofugantes para proteger las superficies durante más tiempo.

Trabajamos sobre fachadas, terrazas y cubiertas de piedra, hormigón, revestimiento, paneles, tejas, pizarra, zinc o chapa.

Y no todo es limpieza. Los drones también nos permiten realizar inspecciones en zonas donde el acceso convencional resulta complicado.

Mov.- ¿Ven posibilidades de colaboración con las empresas de alquiler de maquinaria?
Sí, perfectamente. Creo que hay una oportunidad muy interesante.

Las empresas de alquiler ya trabajan con clientes que necesitan soluciones para trabajos en altura, mantenimiento, limpieza o acceso a zonas complicadas. En determinadas situaciones, un dron puede complementar o incluso evitar determinados medios tradicionales.

Estamos abiertos a estudiar acuerdos con empresas de alquiler, Facility Management y otros profesionales para que puedan ofrecer esta solución a sus propios clientes.

Mov.- ¿Qué flota tienen actualmente?
Contamos con dos drones principales de limpieza: el AD410 Spray y el AD420 Spray de Artech'Drone.

También disponemos de pértigas telescópicas de carbono de hasta 20 metros y, para los trabajos de inspección, utilizamos equipos específicos adaptados a este tipo de misión.





Mov.- ¿Qué diferencias hay entre esos dos drones?
El AD410 Spray tiene una capacidad de carga de hasta 10 kg y puede trabajar con presiones de hasta 160 bares. Es un equipo especialmente adecuado para trabajos de limpieza y tratamiento en diferentes superficies.

El AD420 Spray tiene una capacidad de carga de hasta 20 kg y está más orientado a trabajos industriales, grandes superficies y edificios de gran altura.

La elección depende de cada trabajo. Y aquí hay algo importante: el dron por sí solo no lo hace todo. No se trata de hacer volar una máquina. Forma parte de un sistema de trabajo en el que intervienen los productos, los medios complementarios y, sobre todo, la experiencia del operador.

Para inspección utilizamos también un DJI Mavic 3E RTK.

Mov.- ¿Realmente se ahorra tiempo frente a los sistemas tradicionales?
Sí, aunque no existe un tiempo que podamos aplicar a todas las fachadas. Depende de la superficie, la altura, el estado de la fachada, la suciedad, el material, la accesibilidad o las condiciones meteorológicas.

Donde sí hay una diferencia importante es en la logística. No necesitamos montar necesariamente un andamio completo ni movilizar los mismos medios pesados que con un sistema tradicional.



La preparación puede ser mucho más rápida y, en determinados proyectos, la intervención puede realizarse en pocos días.

Mov.- ¿Y hasta qué altura pueden trabajar?
No existe una altura que podamos aplicar a todos los proyectos. Las condiciones de vuelo y las autorizaciones dependen de cada intervención.

Además, no todo el trabajo en altura tiene que hacerse necesariamente con el dron. Tenemos pértigas telescópicas de carbono que alcanzan hasta 20 metros y elegimos el sistema más adecuado para cada situación.

En edificios especialmente altos o grandes instalaciones industriales, el AD420 Spray nos permite trabajar con mayores capacidades.

Mov.- ¿Alquilan el dron o el cliente contrata directamente el servicio?
Nuestra actividad está enfocada principalmente al servicio completo. No se trata simplemente de alquilar un dron. El valor está en disponer del equipo, un operador formado, los productos adecuados, los medios complementarios y los conocimientos necesarios para hacer el trabajo de forma segura y profesional.

El cliente contrata una solución, no simplemente una máquina.

Mov.- ¿Y venden los equipos?
Actualmente estamos centrados en prestar servicios profesionales. No buscamos simplemente vender un equipo, sino utilizar nuestra experiencia y nuestros medios para solucionar una necesidad concreta del cliente. Nosotros asumimos la intervención y la responsabilidad de realizar el trabajo.

Mov.- ¿Qué formación necesita un operador para hacer este tipo de trabajos?
Debe contar con la formación y las certificaciones necesarias para operar drones de acuerdo con la normativa. Nosotros contamos con las categorías A1/A3, A2 y STS, además de formación específica relacionada con nuestro trabajo.

Pero pilotar el dron es solo una parte. También hay que entender las superficies, los materiales, los productos que se utilizan, los riesgos asociados a los edificios y los procedimientos de seguridad.

Mi experiencia como bombero también me ha aportado una visión muy importante sobre prevención, evaluación de riesgos y seguridad.

Mov.- ¿Requieren mucho mantenimiento estos equipos?
El mantenimiento es fundamental, especialmente porque trabajan con agua, productos de tratamiento y sistemas de pulverización.

Después de cada intervención realizamos controles y limpiamos el equipo, prestando especial atención al sistema de pulverización, conexiones, estructura, baterías y elementos que hayan podido estar en contacto con agua o productos.

También hacemos revisiones periódicas. En este tipo de actividad no podemos permitirnos trabajar con un equipo que no esté perfectamente controlado.

Mov.- Seguridad, tiempo, costes... ¿cuál diría que es la principal ventaja frente a plataformas, andamios o cuerdas?
La seguridad es la primera. Reducimos considerablemente la necesidad de exponer a personas al trabajo en altura. Para mí, después de 30 años como bombero, esto no es simplemente un argumento comercial: es una convicción.

También reducimos la logística relacionada con andamios, plataformas y otros medios tradicionales y, dependiendo del proyecto, la solución puede llegar a ser hasta un 50 % más económica.

En patrimonio hay otra ventaja importante: podemos realizar tratamientos controlados y con baja presión cuando el soporte lo requiere, evitando métodos excesivamente agresivos.

Al final, nuestra propuesta se basa en cuatro principios: rendimiento técnico, seguridad máxima, respeto del patrimonio y optimización de los costes.

Mov.- ¿Y qué ocurre si hace viento o llueve?
Si las condiciones no son adecuadas, no se trabaja. Así de sencillo. El viento, las ráfagas, la lluvia, la visibilidad o las características del edificio pueden influir directamente en la seguridad.

La tecnología permite hacer muchas cosas, pero no elimina la necesidad de respetar las condiciones de seguridad. Para nosotros, la seguridad siempre está por encima del calendario.

Mov.- ¿Quieren ampliar los servicios que ofrecen?
Sí. Queremos seguir desarrollando servicios relacionados con el mantenimiento, la inspección y la prevención, aprovechando las posibilidades de los drones para solucionar problemas que hasta ahora requerían medios más pesados, costosos o complejos.

Pero queremos hacerlo de forma progresiva. No se trata de ofrecer un servicio simplemente porque técnicamente sea posible. Si un dron no es la solución adecuada para un trabajo, también debemos saber decirlo.

Mov.- Vamos a una pregunta que seguro que interesa a muchos clientes: ¿cuánto cuesta limpiar una fachada con drones?
No tenemos un precio único porque cada proyecto es diferente.

Depende de la superficie, altura, tipo de soporte, nivel de suciedad, productos necesarios, accesibilidad y medios complementarios que puedan hacer falta.

Nuestro objetivo no es vender horas de vuelo, sino ofrecer una solución global en términos de seguridad, tiempo, calidad y coste.

En determinados proyectos, el dron puede generar un ahorro muy importante frente a los métodos tradicionales, pero no sería serio dar un precio estándar sin conocer antes las características del edificio.

Mov.- Para terminar, ¿hacia dónde quieren llevar Marco Solutions Drones?
Queremos crecer de forma responsable y consolidarnos como una empresa especializada en soluciones profesionales de limpieza, tratamiento e inspección mediante drones.

También queremos establecer colaboraciones con empresas de alquiler de maquinaria, Facility Management y otros profesionales que puedan integrar nuestras soluciones dentro de sus servicios.

Pero el crecimiento no debe hacerse a cualquier precio. Tengo muy claro que la seguridad, la prevención y el trabajo bien hecho deben estar siempre por encima de todo.

El dron es una tecnología moderna, pero no es más que una herramienta. El verdadero valor está en combinar tecnología, experiencia, seguridad y saber hacer humano.

He resuelto problemas durante treinta años; no es ahora cuando voy a dejar de ser útil.

IN GREAT CHALLENGES, GREAT DETAILS MAKE THE DIFFERENCE



TH 4.19 SP

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

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

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

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

CABINA **PRESTACIONES** **LMI**

magnith.com

MAGNI TELESCOPIC HANDLERS



Almacenes verticales automatizados

Pisuerga Rent ofrece almacenes verticales automatizados

Pisuerga Rent, con sede en Valladolid, es el distribuidor oficial de los armarios verticales automatizados Weland. La compañía amplía así su oferta con una solución pensada para que talleres, almacenes y empresas industriales ganen espacio, rapidez y control en la gestión de sus recambios y materiales.

Weland, con más de 25 años de tecnología en este tipo de sistemas, fabrica tres modelos de almacén vertical: Compact Lift, Compact Twin y Compact Double. Pisuerga Rent se encarga de todo el proceso, desde el estudio del almacén hasta el servicio posterior a la instalación.

LA MERCANCÍA VIENE AL OPERARIO. ¿QUÉ ES UN ALMACÉN VERTICAL AUTOMATIZADO?

Un almacén vertical automatizado es un armario cerrado de gran altura con bandejas apiladas. En lugar de que el operario recorra pasillos y estanterías, el sistema localiza la bandeja que contiene la pieza y la lleva automáticamente hasta el puesto de trabajo, a la altura adecuada. Así se eliminan desplazamientos, búsquedas y tiempos muertos en la preparación de pedidos.

Los equipos Weland pueden medir de 3 a 16 metros de altura, lo que permite aprovechar el volumen de la nave que normalmente queda vacío. Estos son los tres modelos que distribuye Pisuerga Rent:



MODELO	FUNCIONAMIENTO	CARGA POR BANDEJA	CAPACIDAD TOTAL	ALTURA
Compact Lift	Una bandeja cada vez; el modelo original de Weland	300–1.500 kg	Hasta 100.000 kg	3–16 m
Compact Twin	Dos bandejas a la vez: prepara la siguiente mientras se trabaja con la actua	300–500 kg	Hasta 50.000 kg	3–16 m
Compact Double	Dos líneas de bandejas en profundidad, con dos bandejas a la vez	300, 500 o 900 kg	Hasta 100.000 kg	3–16 m



La elección depende del espacio disponible, la capacidad necesaria, el tipo de producto y la velocidad de preparación que se busque. Por eso Pisuerga Rent no trabaja con precios cerrados, sino con un estudio personalizado de cada instalación.

POR QUÉ INTERESA A FABRICANTES Y ALQUILADORES

En el sector de la maquinaria de elevación y construcción, la disponibilidad de una máquina depende muchas veces de algo tan pequeño como un recambio. Un filtro, un sensor o una junta que no aparece a tiempo puede dejar parada una plataforma o una grúa y retrasar una entrega. Tener el almacén de repuestos ordenado y bajo control se convierte así en parte del servicio.

Para los fabricantes, el almacén vertical agiliza el suministro de componentes a las líneas de montaje y la preparación de pedidos de recambios para distribuidores y clientes. Menos errores en la preparación significan menos devoluciones y una posventa más fiable.

Para los alquiladores, que gestionan flotas de cientos o miles de equipos de distintas marcas y modelos, el control de un inventario de recambios muy variado es crítico. Encontrar la pieza en segundos, saber cuántas quedan y tenerlas protegidas reduce los tiempos de reparación en taller y, con ellos, el tiempo que una máquina pasa sin poder alquilarse.





En ambos casos, el espacio es un coste. Liberar superficie de la nave permite dedicarla a lo que de verdad genera negocio: taller, campa de máquinas o producción. Weland y Pisuerga Rent citan entre los sectores destinatarios la maquinaria, la producción industrial, los centros de servicio, los centros de distribución, la automoción y la logística.

Las empresas interesadas pueden solicitar un estudio personalizado a través de la web almacenesverticalesautomatizados.com o en el teléfono 983 668 031. Pisuerga Rent tiene su sede en la calle Topacio, 55, de Valladolid.

VENTAJAS

Según los estudios, un almacén vertical automatizado permite:

- Ahorrar hasta un 90 % de superficie frente al almacenaje tradicional, al aprovechar la altura de la nave.
- Preparar pedidos hasta cuatro veces más rápido, porque la bandeja llega sola al operario.
- Reducir los errores de preparación hasta un 99,9 %.
- Mejorar la ergonomía: el operario trabaja siempre a la altura adecuada, sin escaleras ni cargas innecesarias.
- Controlar mejor el inventario y proteger el material en un armario cerrado.



Cómo trabaja Pisuerga Rent

El distribuidor acompaña al cliente en cuatro fases:

1. Análisis del almacén y de las necesidades de la empresa.
2. Diseño del sistema más adecuado.
3. Instalación y puesta en marcha, con configuración y formación del personal.
4. Servicio y soporte local tras la instalación.



Plateltec nace para dar servicio técnico a plataformas elevadoras

Plateltec nace en Madrid con el objetivo de ofrecer reparación, mantenimiento y asistencia técnica para plataformas elevadoras y maquinaria industrial. La empresa trabaja con equipos de marcas como JLG, Genie, Haulotte, Manitou y Skyjack, además de nuevas marcas que irán incorporando y anuncia servicios de diagnóstico y reparación de averías mecánicas, hidráulicas y eléctricas, además de mantenimiento preventivo y correctivo.

Con la rapidez de intervención y la reducción del tiempo de parada como prioridades, hablamos con Daniel González para conocer el origen del proyecto, el equipo que lo respalda y la propuesta de servicio de Plateltec.

Mov.- ¿Cuándo nace Plateltec y en qué momento decides poner en marcha la empresa?
PLATELTEC nace en Madrid como un proyecto personal y profesional, después de finalizar con éxito mi última etapa en la empresa en la que trabajaba. Tras 24 años de experiencia en el sector, tanto de mecánico como jefe de taller, decidí que había llegado el momento de dar un paso adelante y poner en marcha mi propia empresa.

Estos años de experiencia me dan una visión muy clara de lo que necesitan los clientes.

Mov.- ¿Qué necesidad del mercado te llevó a crearla?
El sector de las plataformas elevadoras y la maquinaria industrial necesita profesionales cualificados. Existe una demanda importante de mano de obra especializada y, en muchas ocasiones, las empresas necesitan encontrar técnicos con experiencia que puedan resolver averías y llevar el mantenimiento de sus equipos y sobre todo dar un buen servicio al cliente (en caso de los alquiladores).

Mov.- ¿Qué servicios ofrecéis actualmente y qué tipo de asistencia puede solicitar un cliente?
PLATELTEC está orientada a la reparación, el mantenimiento y la asistencia técnica de plataformas elevadoras y maquinaria industrial. Ofrecemos un servicio enfocado en el diagnóstico y la resolución de averías mecánicas, hidráulicas y eléctricas, así como en el mantenimiento preventivo y correctivo de los equipos.

También damos importancia al diagnóstico electrónico y adaptándonos a los nuevos tiempos donde las motorizaciones son tan importantes de cara a los sistemas anticontaminación.

Mov.- ¿Contáis con taller propio, asistencia móvil o ambas opciones?
La asistencia técnica móvil es la parte fundamental de la propuesta de PLATELTEC. La intención es desplazarnos hasta donde se encuentre la máquina para diagnosticar y resolver las averías siempre que sea posible. Este modelo permite trabajar directamente en las instalaciones del cliente o en el lugar donde se encuentre el equipo.

En caso necesario contamos con colaboradores que nos ceden sus instalaciones para poder realizar trabajos más complejos que no puedan ser atendidos insitu.

Mov.- ¿Con qué equipo humano y medios técnicos cuenta Plateltec?
Contamos con una persona encargada de la gestión comercial y la aplicación, y otra para dar servicio técnico al cliente. En previsión de crecimiento a nivel técnico contaremos con una persona con conocimientos y experiencia en el sector.

Mov.- ¿En qué zonas ofrecéis servicio y cuál es vuestro ámbito de actuación?
PLATELTEC nace en Madrid, pero estamos abiertos a trabajar donde se requiera de nuestros servicios a nivel nacional.

Nuestro objetivo es ofrecer un servicio de calidad, con capacidad para desplazarnos y atender las necesidades de nuestros clientes, siempre buscando mantener unos tiempos de respuesta razonables y garantizar la calidad del trabajo.

Mov.- ¿Qué tipos de máquinas atendéis: plataformas articuladas, telescópicas, sobre orugas, tijeras, manipuladores telescópicos o maquinaria industrial?
Exacto, nuestra actividad está centrada en las plataformas elevadoras.

Esto incluye plataformas de tijera, articuladas y telescópicas, camión cesta, manipuladores, carretillas, grupos electrógenos...

Mov.- ¿Con qué marcas trabajáis y qué experiencia tenéis con ellas?
Trabajamos con la mayoría de marcas del sector, como Haulotte, JLG y Genie, LGMG, Skyjack, Manitou, JCB, Oil & Steel , Socage...

Mov.- ¿Qué averías o intervenciones son las más habituales en vuestro día a día?
Realizamos desde mantenimientos sencillos en los que probamos el funcionamiento, las seguridades y los niveles, pasando por problemas mecánicos, fugas y fallos hidráulicos, incidencias eléctricas, fallos de sensores y problemas relacionados con joystick.

En muchas ocasiones, el verdadero reto no consiste solamente en sustituir una pieza, sino en identificar por qué se ha producido el fallo.



Un buen diagnóstico es fundamental para evitar reparaciones innecesarias, reducir costes al cliente y conseguir que la máquina vuelva a trabajar con garantías.

Mov.- ¿Cómo realizáis el diagnóstico de los equipos y qué importancia tienen la electrónica y los sistemas de control en vuestro trabajo?
El diagnóstico es una de las partes más importantes de nuestro trabajo. Es fundamental comprender qué está ocurriendo, identificar el origen de la avería y determinar qué comprobaciones debemos realizar ya que las máquinas modernas cuentan con una electrónica bastante compleja.

Para ello, combinamos la experiencia práctica en la lectura y comprensión de los esquemas eléctricos e hidráulicos, y los mejores sistemas en diagnosis de maquinaria como el Jaltest, Diag, analizador de JLG.

Mov.- ¿Qué importancia dais al mantenimiento preventivo frente a la reparación cuando ya se ha producido una avería?
Creemos que es importantísimo un buen mantenimiento preventivo de los equipos, ya que para dar un buen servicio al cliente final, tenemos que reducir al mínimo posible las averías que puedan producirse. Y una vez producida la avería entender por qué ha surgido y ponerle solución para que no vuelva a suceder.

Mov.-.¿Cómo gestionáis la asistencia urgente y qué factores determinan el tiempo de respuesta?
Entendemos que una máquina parada puede convertirse en un problema importante para el cliente, especialmente cuando está alquilada o trabajando en una obra.

PISUERGA RENT
MAQUINARIA DE CONSTRUCIÓN

ALMACENES VERTICALES AUTOMATIZADOS

MÁS CAPACIDAD, MAYOR EFICIENCIA.

La solución inteligente para optimizar tu almacén.



APROVECHA EL ESPACIO
Más capacidad de almacenamiento en menos superficie.

AUMENTA LA PRODUCTIVIDAD
Acceso rápido y seguro al material.

CONTROL Y SEGURIDAD
Gestión eficiente del inventario.

SOLUCIÓN ESCALABLE
Adaptable a las necesidades de tu empresa y sector.



WELAND

TECNOLOGÍA, EFICIENCIA Y FIABILIDAD

Los armarios verticales automatizados Weland mejoran la logística interna de tu empresa con un sistema robusto, flexible y de alto rendimiento.

Calle Topacio, 55 · Valladolid | 983 30 50 20 | www.almacenesverticales.es

Por eso, queremos ofrecer una atención ágil y una comunicación directa. Cuando recibimos un aviso, es importante conocer los síntomas de la avería, el modelo de máquina, su ubicación y las circunstancias en las que se ha producido el fallo.

Con esta información podemos valorar la intervención, preparar las herramientas y los medios necesarios y organizar el desplazamiento de la forma más eficiente posible.

El tiempo de respuesta depende de factores como la ubicación, la disponibilidad, la complejidad de la avería y la necesidad de conseguir repuestos. Nuestro compromiso es trabajar para reducir al máximo los tiempos de parada, sin comprometer la calidad ni la seguridad de la reparación.

Mov.- ¿Cómo trabajáis con los repuestos y qué criterios seguís para garantizar la calidad de las reparaciones?
Una buena reparación depende de identificar correctamente el componente averiado, seleccionar una pieza adecuada y realizar la sustitución siguiendo los procedimientos correspondientes.

A la hora de elegir los repuestos, damos importancia a la compatibilidad, la calidad y las especificaciones del fabricante.

También considero importante mantener una buena coordinación con los proveedores, porque disponer de las piezas adecuadas en el menor tiempo posible puede marcar la diferencia en una intervención.

Nuestro objetivo es realizar reparaciones fiables.

Mov.- Desde tu experiencia, ¿qué ofrece Plateltec que puede resultar diferencial para una empresa de alquiler o un propietario de maquinaria?
Creo que el principal valor de PLATELTEC es la combinación de experiencia, conocimiento técnico y cercanía con el cliente.





Después de 24 años como mecánico y jefe de taller, conozco la importancia de dar una respuesta eficaz, diagnosticar correctamente y organizar las intervenciones pensando también en las necesidades de cada cliente.

Además, contamos con una de las aplicaciones web más potentes para tener una mejor gestión de todo lo que conlleva dar un servicio al cliente. Como por ejemplo ofrecemos un portal web con acceso a toda la información de las máquinas con las que trabajamos. Ahí pueden consultar todo el historial de las máquinas, los partes de trabajo, las facturas y los presupuestos entre otras cosas.

Ofrecemos también la posibilidad de implantar un código QR totalmente personalizado para tener acceso directo a toda la documentación de la máquina sin tener que llevar un porta documentos físicos y poder solicitar averías directamente, así como enviar la ubicación a tiempo real de la máquina por el propio usuario.

No se trata únicamente de reparar una máquina, sino de ser lo más eficientes posibles.

Mi objetivo es construir relaciones a largo plazo basadas en la confianza, la transparencia y el trabajo bien hecho.

Mov.- ¿Cuáles son los próximos pasos para Plateltec y cómo te gustaría que evolucionase la empresa en los próximos años?
Mi prioridad es consolidar PLATELTEC, dar a conocer nuestros servicios, seguir ampliando los conocimientos y establecer relaciones de confianza con empresas de alquiler, marcas y propietarios de plataformas elevadoras y maquinaria industrial.

Quiero que la empresa crezca de forma sólida, apoyándose en la calidad de las intervenciones y en la satisfacción de los clientes. Para mí, es importante crecer con una base técnica fuerte, sin perder la cercanía ni la atención personalizada que caracterizan a un proyecto como este.

Florencio García: 40 años dedicados al sector de la elevación

Nacido en Sangarcía, un pequeño pueblo de Segovia, en 1946, con solo 20 años y recién acabado el servicio militar, Florencio García llegó a Barcelona para trabajar como camionero en un almacén de madera. Nadie imaginaba entonces que ese joven segoviano acabaría siendo una de las figuras clave en la transformación del sector de la elevación en España.

Con espíritu emprendedor y visionario, Florencio fue de los primeros en apostar por las eslingas de tela para la elevación de cargas, en una época en la que, en España, casi todo se izaba con cable.

Empezó cosiendo cintas en el comedor de la casa familiar. Al principio lo hacía a mano con la ayuda de su padre, que había sido albardero en el pueblo, y más adelante, cuando dispuso de más medios, con la misma máquina de coser que hoy se expone en el showroom de CFB y que nos recuerda de dónde venimos.



Premio a Florencio García, de Cargoflet Blasant. Entrega el premio Macarena García, Movicarga. Recoge el premio su hijo, David García de Cargoflet Blasant.

Él mismo recogía las cintas con el camión en el puerto de Barcelona, procedentes de los barcos que llegaban de América. A mediados de los 80, llenaba el maletero del coche y visitaba, una a una, las empresas de grúas para venderlas. Poco después, una firma textil de Manresa ya contaba con un telar exclusivo para fabricar estas cintas.

Su instinto comercial fue más allá: también fue pionero al introducir en España productos como gatos de uña, tanquetas manuales y tanquetas autopropulsadas. Sin apenas medios y sin hablar idiomas, no dudaba en recorrer ferias en Alemania, Italia o Francia en busca de novedades para el sector. En SMOPYC todavía se le recuerda tanto por sus torreznos y chorizos como por su buen ojo comercial. Fue, además, asistente fijo en las convenciones de ANAGRUAL durante los años 90 y 2000, y guarda innumerables anécdotas junto a los fundadores de la mayoría de las casas de grúas actuales.

En 1984 creó CARGOFLET ESLINGAS junto a su hermano Antonio —Florencio en la parte comercial y Antonio en el taller—, y en 1993 fundó CARGOFLET BLASANT junto a Emilio Blasco, su socio durante más de 20 años. Aquel primer almacén de 400 m² en la Zona Franca, con 10 trabajadores, es la semilla de lo que hoy es el grupo CFB, tres almacenes que superan los 3.000 m² y un equipo de más de 40 personas.

Tras su jubilación en 2012, su hijo David tomó el relevo en la dirección comercial, dando continuidad al legado de una vida dedicada, con oficio y tesón, a un sector que le debe mucho…

Gracias, Florencio.





Genie celebra 60 años con nuevas plataformas electrificadas, más seguridad y un gran pedido de mateco

El fabricante estadounidense ha aprovechado las principales ferias del año para mostrar sus novedades: las telescópicas S-85 XC FE y S-85 XC E, el sistema Lift Guard Sense, nuevos accesorios para sus tijeras GS y la micro GS-1332m.

SEIS DÉCADAS DE HISTORIA

Genie cumple 60 años. La compañía se constituyó el 12 de septiembre de 1966, cuando Bud Bushnell compró los derechos de fabricación de un elevador de materiales accionado por aire comprimido; precisamente las reacciones de los primeros clientes ante ese sistema dieron origen al nombre «Genie». En 2002 pasó a formar parte del grupo Terex.

El fabricante ha celebrado el aniversario a lo largo de todo 2026 en las principales citas del sector: CONEXPO, en Las Vegas, en marzo; APEX, en Maastricht (Países Bajos), del 2 al 4 de junio; Vertikal Days, en Newark (Reino Unido), los días 9 y 10 de septiembre, a solo dos días de la fecha oficial del aniversario; y Platformers' Days, en Karlsruhe (Alemania), los días 8 y 9 de octubre, junto a sus distribuidores autorizados ATG y BSI.

GENIE CUMPLE 60 AÑOS

«Este año celebramos un hito increíble», afirmó Josh Gross, presidente de Genie, quien atribuyó el liderazgo de la marca a la estrecha relación con sus clientes, al compromiso con la calidad y a la innovación continua.

S-85 XC FE Y S-85 XC E: LA TELESCÓPICA TODOTERRENO SE ELECTRIFICA

Las grandes protagonistas del stand de Genie en estas ferias han sido sus nuevas telescópicas electrificadas: la S-85 XC FE híbrida y la S-85 XC E totalmente eléctrica, finalistas de los premios IAPA 2026 en la categoría de plataformas autopropulsadas de brazo.

Ambas parten de la S-85 XC diésel, una máquina muy utilizada en montaje de estructuras metálicas, obras ferroviarias y de puentes, astilleros y refinerías. Sus versiones híbrida y eléctrica permiten llevar esas pres-







taciones a obras que exigen trabajar en silencio o sin emisiones.

Las dos alcanzan 27,91 metros de altura de trabajo y 22,71 metros de alcance horizontal. Gracias a su doble capacidad, admiten 454 kg en la mayor parte del área de trabajo y 300 kg en todo el rango. Funcionan con baterías de litio de 48 voltios, las más pequeñas del sector en la clase de 26 m (85 pies), y cuentan con cuatro motores de tracción AC independientes, tracción 4x4 y ejes oscilantes activos para moverse con soltura en terreno irregular.

La versión FE incorpora la tercera generación del sistema híbrido de Genie, con un motor de 24 CV que no necesita filtro de partículas, lo que simplifica el mantenimiento. Según el fabricante, son además las primeras plataformas de brazo electrificadas que ofrecen un generador AC alimentado por litio preparado para soldar.

Las nuevas S-85 XC suman más de 80 mejoras de diseño, que según Genie reducen el coste total de propiedad un 15% en la versión eléctrica y un 6% en la híbrida.

LIFT GUARD SENSE: PROTECCIÓN FRENTE A OBSTÁCULOS SUPERIORES

En APEX 2026, Genie estrenó Lift Guard Sense, un nuevo sistema de protección secundaria que utiliza sensores de proximidad para detectar obstáculos peligrosos por encima del operador mientras la máquina se eleva o se desplaza.

LAS NUEVAS S-85 XC SUMAN MÁS DE 80 MEJORAS DE DISEÑO, QUE SEGÚN GENIE REDUCEN EL COSTE TOTAL DE PROPIEDAD UN 15% EN LA VERSIÓN ELÉCTRICA Y UN 6% EN LA HÍBRIDA



El sistema actúa de forma progresiva: primero avisa con alertas sonoras y visuales, después ralentiza automáticamente el movimiento y, finalmente, corta las funciones. Su principal diferencia frente a otras soluciones es que el operador puede reanudar el movimiento a velocidad reducida si es seguro hacerlo, de modo que la seguridad no penaliza la productividad.

NUEVOS MODELOS Y ACCESORIOS PARA LAS TIJERAS GS

Genie ha completado su gama de tijeras GS con nuevos modelos y accesorios. Entre ellos destaca la nueva micro GS-1332m, que se presentó en Platformers' Days equipada con el nuevo escalón de acceso integrado Lift Tools Integrated Access Deck. Las micro tije-

EN EL PLANO COMERCIAL, LA EMPRESA DE ALQUILER MATECO HA ENCARGADO 1.500 NUEVAS MÁQUINAS GENIE PARA RENOVAR Y AMPLIAR SU FLOTA EN 2026





ras GS están pensadas para obras con poco espacio y acceso a baja altura, como los centros de datos.

El escalón de acceso integrado aporta unos 50 cm adicionales de altura de trabajo dentro de una barandilla completamente cerrada, lo



que facilita alcanzar zonas estrechas del techo, como conductos o falsos techos.

Por su parte, las luces de advertencia Lift Guard Zone Lighting proyectan con láseres rojos un perímetro visible en el suelo, a unos 61 cm del borde del chasis, para que tanto el operador como los trabajadores cercanos sepan dónde empieza la zona de trabajo de la máquina y se reduzca el riesgo de colisiones. Ya están disponibles de fábrica para Europa, Oriente Medio y África, y los kits de instalación posterior llegarán a finales de 2026.

TIJERAS GS DE NUEVA GENERACIÓN, GANADOR DE LOS IAPA

Las tijeras GS de nueva generación de Genie han sido ganadores en los premios IAPA 2026. La gama incluye seis modelos: GS-1932, GS-2632, GS-3232, GS-2646, GS-3246 y GS-4046. Su rasgo más visible es el nuevo diseño curvo de las tijeras.

Genie ha trabajado en la simplificación del mantenimiento: toda la gama utiliza solo dos





referencias de batería. En la GS-1932, las barandillas fijas de serie permiten pasar por la mayoría de las puertas sin tener que abatirlas, y el sistema de control se ha actualizado conforme a la norma ISO 21455:2020.

MATECO ENCARGA 1.500 MÁQUINAS GENIE

En el plano comercial, la empresa de alquiler mateco ha encargado 1.500 nuevas máquinas Genie para renovar y ampliar su flota en 2026. El pedido abarca toda la gama: tijeras eléctricas y diésel, articuladas diésel e híbridas FE, telescópicas y un número importante de modelos TraX sobre orugas.

Andries Schouten, director de operaciones del Grupo mateco, explicó que la decisión se apoya en la fiabilidad de las máquinas, en el servicio posventa de Genie y en los altos valores residuales de los equipos al final de su vida en alquiler. mateco, con sede en Luxemburgo, gestiona alrededor de 45.000 plataformas y manipuladores telescópicos en 15 países de Europa y Sudamérica.





Bobcat recibe un Red Dot por el concepto RogueX3

Bobcat obtuvo su segundo premio Red Dot de concepto de diseño por RogueX3, una cargadora eléctrica, autónoma y modular que todavía está en fase de investigación y desarrollo. Su arquitectura reduce más de un 50 % los componentes mecánicos frente a una cargadora compacta típica, y permite configurar la máquina con ruedas u orugas, con o sin cabina y con distintos brazos y sistemas de potencia. El concepto explora tecnologías que podrían influir en futuros equipos de construcción, pero todavía no está a la venta.



Más de 650 empleados de Bobcat colaboran con comunidades europeas

Más de 650 empleados participaron en 20 iniciativas de voluntariado en ocho países de la región EMEA. Las actividades incluyeron la mejora de espacios públicos, la creación de hábitats para la fauna, la recogida de residuos y la donación de productos a organizaciones benéficas. La empresa también aportó maquinaria y conocimientos técnicos para ayudar a completar algunos proyectos.



El Bobcat TR60.260 sustituye a varias máquinas

La constructora portuguesa Primazia incorporó un manipulador telescópico giratorio Bobcat TR60.260 para realizar con un solo equipo trabajos que antes requerían varias máquinas. Con una capacidad de 6 toneladas, 25,8 metros de altura y rotación de 360°, se utiliza en montaje de estructuras, movimiento de materiales y trabajos en altura. La empresa destaca que ha reducido tiempos y costes, y ha mejorado la seguridad y la organización en obra.





EL CIELO ES EL LÍMITE

2 500 kg

5,9 m

54,6 kW

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

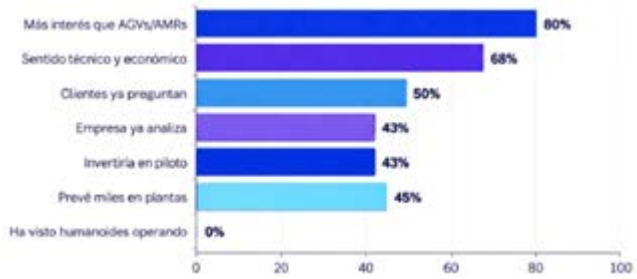
Arme: la industria analiza en Valencia el futuro de los robots humanoides

El Think Tank de Humanoides organizado por ARME reunió a 100 profesionales para analizar las posibilidades de esta tecnología, sus aplicaciones industriales y los retos que plantea su implantación.



La Asociación de Robótica Móvil Española (ARME) celebró el 18 de septiembre en Valencia su Think Tank de Humanoides, una jornada que reunió a 100 profesionales de empresas, centros tecnológicos, universidades y otras organizaciones vinculadas a la robótica y la industria. El encuentro puso sobre la mesa las expectativas que despiertan los robots humanoides, pero también las condiciones necesarias para que puedan pasar de las demostraciones a las fábricas.

Uno de los principales resultados de la jornada fue el contraste entre el interés por esta tecnología y la experiencia real en entornos productivos. Según la encuesta realizada entre los asistentes, el 80% considera que los humanoides despiertan más interés que los vehículos de guiado automático (AGV) y los robots móviles autónomos (AMR) hace cinco años. Sin embargo, ninguno de los participantes había visto humanoides trabajando en una planta industrial.



Además, el 68% manifestó interés tanto técnico como económico por esta tecnología, mientras que un 43% señaló que su empresa ya la está analizando. Los resultados reflejan un mercado atento a las oportunidades, aunque todavía en una fase temprana de evaluación.

El debate también sirvió para ajustar las expectativas. Antes de la jornada, el 45% de los encuestados preveía ver miles de humanoides en las plantas industriales; al finalizar, esa proporción descendió al 33%. En cambio, la disposición a invertir en un proyecto piloto aumentó del 43% al 47%, y la indecisión en torno a esa inversión cayó del 25% al 14%.

La conclusión fue clara: menos expectativas de una implantación masiva inmediata, pero mayor interés por comprobar su utilidad mediante pruebas concretas, con objetivos y resultados medibles.



SEGURIDAD, INTEGRACIÓN Y CASOS DE USO

Los participantes destacaron la necesidad de que estas máquinas puedan repetir las tareas de forma fiable, recuperarse ante incidencias e integrarse con los procesos industriales. También se analizaron los riesgos asociados a las caídas, las perturbaciones y la variabilidad del entorno de trabajo.

Durante el encuentro se abordaron las dificultades técnicas que todavía deben resolverse, especialmente las relacionadas con la estabilidad, la seguridad y la integración de los humanoides en los sistemas existentes. Frente a los robots móviles convencionales, la locomoción bípeda exige mantener el equilibrio mientras se manipulan cargas o se trabaja en entornos irregulares.

Entre las primeras aplicaciones propuestas figuraron la teleoperación en tareas peligrosas y los trabajos repetitivos de manipulación, etiquetado, trazabilidad y montaje. La recomendación fue comenzar con tareas concretas en zonas controladas, definir indicadores de rendimiento antes de iniciar las pruebas y decidir su continuidad en función de los resultados obtenidos.

UN ECOSISTEMA QUE SIGUE CRECIENDO

El encuentro contó con 23 socios de ARME representados, nueve partners, 21 organizaciones invitadas y 11 invitaciones de socios. La asociación anunció además cinco nuevas incorporaciones: SICK, Alisys, Europneumaq, Oppent y la Universitat Politècnica de València (UPV).

El Think Tank dejó como principal mensaje que el futuro de los humanoides en la industria dependerá menos de las demostraciones llamativas y más de su capacidad para resolver necesidades concretas con seguridad, fiabilidad y rentabilidad. Para ARME, el siguiente paso pasa por transformar el interés actual en proyectos piloto que permitan obtener experiencia y datos reales.

Fuente: Informe Think Tank de Humanoides, ARME, Valencia, 18 de septiembre de 2026.



SOLID TIRES BCN
RUEDAS INDUSTRIALES
Keep Your Business Rolling



"Amplio stock de medidas"





Nuestras marcas:

solideal on-site service

SOLID-TECH

ATYRE ADVANCE

ascendo

"Soluciones sobre ruedas"

En Solid tires BCN estamos especializados en todo tipo de ruedas industriales, super-elasticas y macizado de neumáticos.
Además, tenemos un gran surtido de todo tipo de ruedas para:

* **Carretillas elevadoras.**
* **Maquinaria de interior.**
* **Mini cargadoras.**
* **Maquinas de asfalto.**
* **Plataforma de elevación.**
* **Macizado de neumáticos (Solid-fill).**

Trabajamos con gran variedad de marcas, dando servicio con llantas de intercambio de las principales marcas de carretillas y plataformas elevadoras.

"La filosofía y definición de nuestra compañía se basa en la proximidad al cliente, profesionalidad y en la especialización.

Somos un proveedor de soluciones, "no un distribuidor más de neumáticos"

Consúltenos sin compromiso:
+34 93 718 96 38.
info@solidtiresbcn.com

672 039 472
www.solidtiresbcn.com

Las marcas pertenecen a sus propietarios y se mencionan solo por compatibilidad.



GAMA SOLIDEAL RESILIENT

SOLIDEALRES 330 | SOLIDEAL RES 550 MAGNUM | SOLIDEALRES 660 XTREME



A BEAST BUILT FOR THE EXTREMES







PK 1650 TEC

Pitiusa de Transportes apuesta por la innovación con una Palfinger PK 1650 TEC para afrontar los retos más exigentes

La empresa ibicenca incorpora una de las grúas más avanzadas de la gama TEC de PALFINGER, reforzando su capacidad para ejecutar operaciones de elevación de gran complejidad con máxima precisión, alcance y seguridad.

UN REFERENTE EN TRANSPORTE Y OBRA CIVIL EN BALEARES

Pitiusa de Transportes Casanova, S.L., con sede en Ibiza, es una empresa consolidada en el sector del transporte de mercancías, los movimientos de tierras y la obra civil en las Islas Baleares. A lo largo de su trayectoria, la compañía ha desarrollado una sólida reputación gracias a su capacidad para afrontar proyectos de diversa complejidad, tanto en el ámbito de las infraestructuras como en el de la construcción.

Su actividad abarca desde el transporte de mercancías por carretera hasta excavaciones, demoliciones, nivelación y preparación de terrenos, así como la comercialización y transporte de materiales de construcción, áridos y gravas. Esta amplia gama de servicios exige disponer de equipos de elevación altamente especializados, capaces de ofrecer el máximo rendimiento en cualquier entorno de trabajo.

Fiel a su apuesta por la innovación y la mejora continua, la compañía continúa ampliando y modernizando su parque de maquinaria con la incorporación de una nueva grúa PALFINGER de última generación.

LA EXCELENCIA TECNOLÓGICA DE LA PK 1650 TEC

Pitiusa de Transportes ha incorporado una PALFINGER PK 1650 TEC, uno de los mode-





los más avanzados de la gama TEC, diseñada para ofrecer un rendimiento excepcional en aplicaciones de elevación de alta exigencia.

Configurada como grúa tipo H con 9 prolongas hidráulicas, la PK 1650 TEC alcanza un radio horizontal de hasta 20,8 metros manteniendo una capacidad de carga de hasta 4.900 kg. El equipo incorpora además un Fly-Jib PJ240E con 6 prolongas hidráulicas adicionales, ampliando significativamente las posibilidades de trabajo y permitiendo acceder a zonas de difícil alcance con total precisión.

La gama TEC representa la máxima expresión de la innovación PALFINGER, combinando una extraordinaria capacidad de elevación con sistemas inteligentes de asistencia al operador. Gracias a su control ultrapreciso y a una gestión optimizada de los movimientos, la PK 1650 TEC permite realizar maniobras complejas con total confianza, incluso en condiciones especialmente exigentes.

Montada sobre un camión Renault 8x4 por PAL Workshop S.L., esta configuración ofrece una solución robusta y altamente eficiente para responder a las necesidades operativas de la empresa.

CARACTERÍSTICAS TÉCNICAS DESTACADAS

Entre las innovaciones técnicas más relevantes que incorpora la PALFINGER PK 1650 TEC destacan:

P-Profile: El exclusivo diseño de las prolongas con perfil P aumenta la resistencia a la torsión manteniendo un peso reducido. Su geometría optimizada reduce la flexión del brazo y permite movimientos más rápidos, precisos y estables, incluso a grandes alcances.

HPSC: Sistema inteligente de control de estabilidad que adapta automáticamente la capacidad de elevación según la posición de los estabilizadores, maximizando el alcance y el rendimiento operativo con total seguridad.

Power Link Plus: El sistema de articulación especial de PALFINGER proporciona una extraordinaria flexibilidad de movimiento, permitiendo realizar maniobras complejas y precisas incluso en espacios reducidos.

FLOW Sharing: Tecnología hidráulica avanzada que permite ejecutar varios movimientos de la grúa simultáneamente con suavidad y precisión, mejorando significativamente la productividad.

Sistema de extensión de bajo mantenimiento: Gracias a los elementos autolubricantes, se reducen las necesidades de mantenimiento periódico, aumentando la disponibilidad operativa y prolongando la vida útil del equipo.

Rotación continua: El sistema de giro ilimitado permite trabajar sin restricciones de rotación, ofreciendo máxima flexibilidad y eficiencia en cualquier aplicación de elevación.

ENTREGA Y PUESTA EN SERVICIO

La entrega de la nueva PK 1650 TEC incluyó la correspondiente formación técnica para los operadores de Pitiusa de Transportes, garantizando un conocimiento completo de las funcionalidades, sistemas de asistencia y medidas de seguridad incorporadas en el equipo.

Asimismo, se puso especial énfasis en la importancia de realizar las revisiones y mantenimientos periódicos en la Red Oficial PALFINGER, asegurando así el máximo rendimiento y fiabilidad durante toda la vida útil de la grúa.

UNA APUESTA POR EL FUTURO DE LA ELEVACIÓN

Con la incorporación de esta PALFINGER PK 1650 TEC, Pitiusa de Transportes continúa reforzando su posición como referente en el sector del transporte y la obra civil en Baleares, apostando por soluciones de elevación de última generación que aportan productividad, seguridad y precisión en las aplicaciones más exigentes.

PALFINGER Ibérica agradece la confianza depositada por la empresa y celebra esta nueva entrega, que supone la incorporación de una de las grúas más avanzadas de su gama al mercado español.

¡Larga vida a la nueva PK 1650 TEC y éxito en cada operación!



Transgrúas entrega una grúa Fassi F185A.1.24 E-Dynamic a Cerviglas en Valencia

Transgrúas ha realizado desde su delegación de Valencia la entrega de una grúa hidráulica articulada Fassi F185A.1.24 E-Dynamic a Cerviglas, empresa ubicada en Turís (Valencia) y especializada en la fabricación de vidrio a medida para el sector de la construcción.

El equipo ha sido montado en las instalaciones de Transgrúas Valencia y se utilizará para las tareas de distribución y descarga de vidrio en los puntos de entrega de los clientes de Cerviglas, unos trabajos que requieren precisión y un control adecuado de la carga durante las maniobras.

UNA GRÚA DE 17,23 TM Y 12,5 METROS DE ALCANCE

La Fassi F185A.1.24 pertenece a la gama E-Dynamic del fabricante italiano y cuenta con un momento de elevación de 17,23 tm. Está equipada con una biela y cuatro prolongas hidráulicas que le permiten alcanzar los 12,5 metros.

Entre sus características destacan los estabilizadores extra extensibles hidráulicos, con una apertura de hasta 5.820 mm, y los estabilizadores rotantes hidráulicos a 180°, que permiten reducir el espacio ocupado durante el transporte y facilitan el posicionamiento del vehículo en las zonas de descarga.

Estas prestaciones resultan especialmente útiles en los trabajos de reparto de vidrio, donde las operaciones se realizan habitualmente en obras y espacios urbanos con zonas de acceso y maniobra limitadas.

PRECISIÓN Y SEGURIDAD EN LA MANIPULACIÓN DEL VIDRIO

La manipulación de vidrio requiere movimientos suaves y precisos para evitar daños en el material durante las operaciones de carga y descarga.







Para ello, la grúa incorpora el limitador electrónico FX500, el sistema de estabilidad FSC M1 y el distribuidor Danfoss D850 con Prolink. También dispone del sistema XP y de una válvula regeneradora M.O.L., que permite optimizar la velocidad de los movimientos manteniendo la precisión durante las maniobras.

El equipamiento se completa con un display gráfico, control digital de rotación, indicador de posición horizontal del brazo principal y bomba de emergencia.

La grúa cuenta además con un radiomando Scanreco de seis funciones, que permite al operador controlar los movimientos desde la posición más adecuada, facilitando la visibilidad de la carga y su colocación en el punto de descarga.

Con esta incorporación, Cerviglas dispone de un nuevo equipo para sus operaciones de distribución de vidrio, adaptado a las necesidades de manipulación y descarga de un material que exige especial cuidado durante su transporte y entrega.



Una Multitel 160 ALU en los preparativos de las Fiestas del Pilar de Zaragoza

La plataforma telescópica sobre camión, utilizada por Kiloutou España, ha contribuido a los preparativos de la tradicional Ofrenda de Flores y a las labores técnicas para la cobertura televisiva de RTVE, en el marco de una de las celebraciones populares más importantes de España.



Las Fiestas del Pilar, que del 9 al 18 de octubre llenaron Zaragoza de actividades religiosas, culturales y populares, constituyen una de las citas más importantes de la tradición aragonesa. Entre sus momentos más esperados destaca la tradicional Ofrenda de Flores a la Virgen del Pilar, celebrada el 12 de octubre, durante la cual miles de personas, muchas de ellas ataviadas con trajes tradicionales, recorren las calles de la ciudad para depositar sus ofrendas florales a los pies de la Virgen, en la plaza que lleva su nombre.

Una cita que en su edición de 2026 reunió a unos 134.000 oferentes y requirió un complejo trabajo de organización y montaje. Kiloutou España, empresa especializada en el alquiler de maquinaria y equipos profesionales, también contribuyó a los preparativos de la celebración poniendo a disposición una plataforma telescópica sobre camión Multitel 160 ALU, utilizada para apoyar los trabajos en altura necesarios para el montaje de la Ofrenda de Flores y las labores técnicas vinculadas a la cobertura televisiva del evento por parte de RTVE, la radiotelevisión pública española.

El montaje de la Ofrenda de Flores supone una operación especialmente exigente. La gran estructura destinada a acoger las composiciones florales, situada en la Plaza del Pilar, alcanza una altura total de unos 15 metros y una anchura de 16 metros. Diseñada para soportar la acumulación progresiva de las flores depositadas por los participantes, requiere una cuidadosa coordinación de los distintos equipos que intervienen en los preparativos. En este contexto, la Multitel 160 ALU proporcionó el apoyo necesario para los trabajos en altura, contribuyendo al montaje de uno de los actos más representativos de las fiestas.

La plataforma también se puso a disposición de los equipos técnicos encargados de preparar la cobertura televisiva de RTVE, facilitando los trabajos en altura necesarios para la retransmisión del evento. Dos intervenciones diferentes, con una necesidad común: trabajar en un entorno urbano de gran valor histórico y arquitectónico, con plazos de preparación ajustados y varios equipos trabajando simultáneamente.

La Multitel 160 ALU, una plataforma telescópica montada sobre un camión de 3,5 toneladas, ofrece una altura de trabajo de aproximadamente 16 metros. El brazo telescópico de aluminio, un elemento distintivo de la tecnología constructiva de Multitel, garantiza ligereza estructural y precisión de movimientos, características especialmente valoradas en las operaciones que requieren un posicionamiento preciso en altura.

Su configuración sobre camión permite desplazarse rápidamente entre distintas zonas de intervención sin recurrir a medios de transporte adicionales, mientras que sus dimensiones compactas y su facilidad de posicionamiento favorecen su uso incluso en entornos urbanos complejos. Estas ventajas cobran especial relevancia en la organización de eventos de esta magnitud, en los que la rapidez de ejecución, la flexibilidad operativa y la coordinación entre equipos son requisitos fundamentales.

La participación en los preparativos de las Fiestas del Pilar constituye también un ejemplo de la colaboración entre Multitel y Kiloutou España. La empresa de alquiler española encuentra en las plataformas sobre camión del fabricante italiano soluciones capaces de complementar su oferta y responder a las necesidades de distintas aplicaciones, desde la construcción y el mantenimiento hasta el montaje de eventos y celebraciones.

«Para Kiloutou España es un orgullo contribuir a los preparativos de las Fiestas del Pilar, una de las celebraciones más emblemáticas de Zaragoza. Nuestra participación en el montaje de la Ofrenda de Flores y en las labores de retransmisión de RTVE demuestra la importancia de contar con soluciones de elevación versátiles y fiables. Equipos como las plataformas Multitel nos permiten responder a las necesidades de proyectos en los que la movilidad, la eficiencia y la seguridad son fundamentales», declara Iñigo Mendoza, Director de Operaciones de Kiloutou España. La intervención en Zaragoza confirma la versatilidad de las plataformas sobre camión Multitel también en el sector de los eventos y las celebraciones públicas, donde la posibilidad de acceder rápidamente a distintos puntos de trabajo y operar con eficiencia en espacios urbanos supone una ventaja concreta para los profesionales.





Manitou estrena una nueva generación de carretillas todoterreno MC

Manitou ha presentado la nueva generación de sus carretillas elevadoras todoterreno compactas de mástil MC, con capacidades de carga de 1,8, 2,5 y 3 toneladas. La gama llega con novedades en seguridad, visibilidad, confort y mantenimiento, pensadas para facilitar el trabajo en terrenos difíciles.

Manitou da un paso más en la evolución de su gama MC con una serie de mejoras que afectan tanto al manejo de las máquinas como al día a día de los operadores. El fabricante ha puesto el foco en aspectos prácticos, como una mayor visibilidad desde la cabina, nuevos sistemas de seguridad y un acceso más sencillo a los componentes para las tareas de mantenimiento.

Una de las novedades más destacadas es la incorporación de una luneta en el techo de la cabina, que amplía el campo de visión del operador. Una mejora especialmente útil cuando se trabaja con cargas elevadas o en zonas donde es importante controlar todo lo que ocurre alrededor de la máquina.

En el apartado de seguridad, Manitou ofrece como opción la cámara trasera SAFEALERT, equipada con un sistema de detección de peatones. También se ha incorporado un nuevo bloqueo del diferencial, que ayuda a mejorar la capacidad de desplazamiento de la carretilla sobre superficies complicadas.

MÁS COMODIDAD Y FACILIDAD DE MANTENIMIENTO

La cabina también ha recibido cambios importantes. Ahora dispone de más espacio interior, un acceso mejorado, un nuevo joystick y la pantalla Harmony. Con estas modificaciones, Manitou busca que el operador trabaje con mayor comodidad y tenga los controles más a mano durante las maniobras.

Otra de las novedades es la posibilidad de equipar las máquinas con una cabina aba-







tible eléctricamente. Esta solución facilita el acceso a los componentes mecánicos y permite realizar las intervenciones de mantenimiento de forma más rápida, reduciendo los tiempos que la carretilla permanece parada.

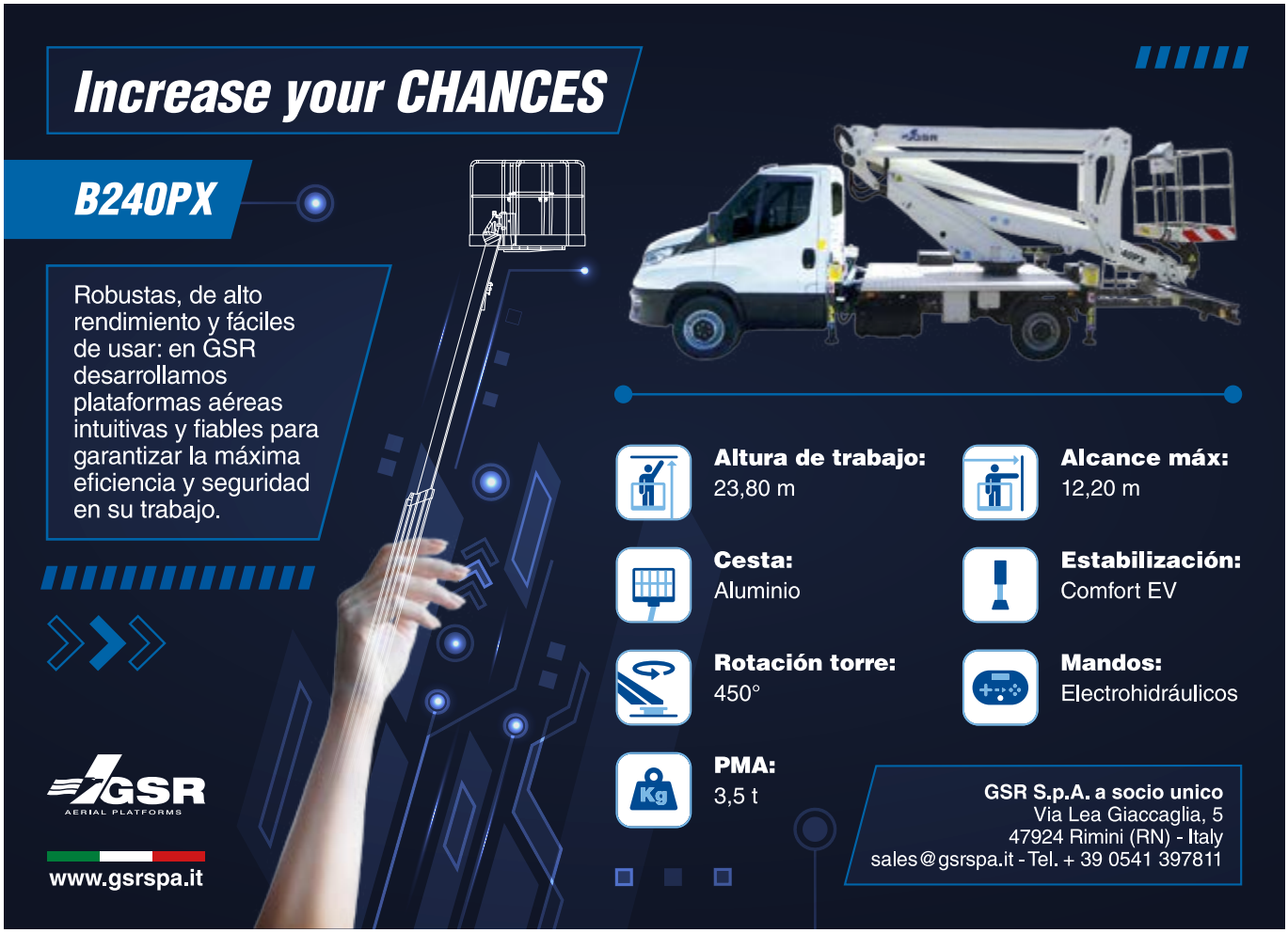
TRES MODELOS PARA TRABAJAR EN TERRENOS EXIGENTES

La nueva gama MC se comercializa con capacidades de 1,8, 2,5 y 3 toneladas, manteniendo el concepto de carretilla todoterreno compacta que caracteriza a esta familia de máquinas.

Son equipos concebidos para la manipulación de materiales en espacios donde el estado del terreno puede complicar el trabajo y donde resulta necesario contar con máquinas manejables, robustas y con buena capacidad de carga.

Con esta actualización, Manitou sigue mejorando una gama orientada a profesionales que necesitan trabajar fuera de superficies perfectamente acondicionadas, apostando por cambios que se notan en el uso diario de la máquina.





Manitou presenta en 'On The Way Up' su nueva hoja de ruta de sostenibilidad hasta 2030

La quinta edición de "On the way up" sirvió para hacer balance de los objetivos alcanzados entre 2021 y 2025 y presentar CSR Lens, la nueva hoja de ruta 2026-2030 integrada en la estrategia LIFT 2030 de Manitou Group.

Manitou Group ha celebrado la quinta edición de "On the way up", su encuentro anual dedicado a analizar los grandes retos de sostenibilidad de la compañía y de todo su ecosistema.

Emitido en directo desde el Instituto de Investigación Tecnológica Jules Verne (IRT), en Nantes, el programa tuvo seguimiento desde cerca de 40 países y contó con la participación de la dirección del Grupo, encabezada por su presidente y CEO, Sylvain Blaise, junto a Hervé Rochet, Chief Transformation & Governance Officer, y Aude Brézac, VP CSR.

Esta quinta edición ha tenido un significado especial para Manitou, ya que supone el cierre de la hoja de ruta de RSC 2021-2025 y el comienzo de una nueva etapa con CSR Lens 2026-2030, integrada directamente dentro de la estrategia global LIFT 2030.

EL 87% DE LOS OBJETIVOS 2021-2025, ALCANZADOS

Durante la primera parte del programa, Aude Brézac hizo balance de los últimos cinco años y destacó que Manitou Group ha alcanzado el 87% de los objetivos establecidos en su hoja de ruta 2021-2025.

Más allá de la cifra, el Grupo considera que este periodo ha permitido avanzar en áreas como la descarbonización de los productos, la economía circular, la seguridad y la implicación de toda la cadena de valor, además de introducir progresivamente una cultura de sostenibilidad dentro de la propia organización.

Para Sylvain Blaise, la sostenibilidad deja de ser únicamente una cuestión ligada a la responsabilidad empresarial para convertirse en una parte directa de la estrategia y de la competitividad de Manitou.

El presidente y CEO destacó durante el encuentro que operar de manera responsable debe contribuir al rendimiento de la compañía, especialmente en un escenario internacional marcado por la incertidumbre. Para Manitou, la RSC se convierte así en una referencia sobre la que orientar sus decisiones a largo plazo.

CSR LENS: CUATRO GRANDES EJES HASTA 2030

La nueva hoja de ruta CSR Lens 2026-2030 pretende aplicar la sostenibilidad de forma transversal a las actividades del Grupo y se estructura en cuatro grandes áreas: potencial humano; uso de los recursos y economía circular; compromiso climático; y confianza y colaboración.

En el apartado de potencial humano, Manitou pone el foco en la seguridad, la salud física y mental de los empleados, el desarrollo profesional, la empleabilidad y la igualdad de oportunidades.

En economía circular, el objetivo pasa por incorporar estos principios durante toda la vida útil de las máquinas, desde su diseño hasta su final de vida. Entre las iniciativas contempladas están el reacondicionamiento, el retrofit y la remanufacturación de equipos, trabajando también conjuntamente con la red de distribuidores.

El compromiso climático contempla continuar reduciendo las emisiones durante todo el ciclo de vida de los productos. Aquí tendrán especial importancia la electrificación de las gamas, la optimización energética, la reducción del coste total de propiedad (TCO) para los usuarios y una mayor transparencia sobre el impacto de los equipos.

Finalmente, confianza y colaboración busca involucrar a proveedores, distribuidores, clientes y socios para extender criterios responsables y éticos a toda la cadena de valor.

OBJETIVOS CONCRETOS Y MEDIBLES PARA 2030

Manitou Group quiere que esta nueva estrategia pueda medirse. Para ello utilizará 18 indicadores de seguimiento, de los que cuatro serán considerados KPI estratégicos y sus resultados se comunicarán anualmente.

Entre los objetivos para 2030 figura reducir el índice de frecuencia de accidentes AFR2 hasta 10, frente al 13,8 registrado en 2025.

En emisiones, el objetivo se sitúa en 15.047 toneladas de CO_2 equivalente para los alcances 1 y 2 y en 13,7 kg de CO_2 equivalente por hora de utilización de máquina para el alcance 3.



Además, Manitou pretende multiplicar por 5,5 la facturación procedente de productos sostenibles y servicios asociados y conseguir que el 90% de las partes de su cadena de valor estén implicadas en la aplicación de estándares responsables y éticos.

ENTENDER LA INCERTIDUMBRE PARA PODER AVANZAR

"On the way up" quiso ir más allá de los objetivos puramente empresariales incorporando también una reflexión sobre cómo las personas y las organizaciones reaccionan ante los cambios.

Para ello participó Samah Karaki, doctora en Neurociencia, que explicó cómo funciona el cerebro frente a situaciones de incertidumbre y puso sobre la mesa la necesidad de diferenciar entre riesgo e incertidumbre.

Entre sus mensajes destacó la importancia de sustituir la búsqueda constante de predicciones por una cultura de experimentación, así como repartir la capacidad de reflexión y decisión entre los diferentes niveles de una organización.

PROVEEDORES, FÁBRICAS, DISTRIBUIDORES Y CLIENTES

La colaboración de todo el ecosistema tuvo también un papel protagonista. Manitou presentó durante el programa un documental grabado sobre el terreno y en diferentes partes del mundo, dando voz a proveedores, fábricas, distribuidores y clientes.

La intención fue mostrar que alcanzar los nuevos objetivos no depende únicamente de las decisiones internas del fabricante, sino de la participación de todos los actores relacionados con la actividad del Grupo.

NEOLINE Y EL TRANSPORTE MARÍTIMO A VELA

Uno de los invitados de esta edición fue Jean Zanuttini, presidente y fundador de NEOLINE, socio de Manitou Group y responsable de un proyecto de transporte marítimo mediante grandes buques de carga propulsados principalmente por vela.

Zanuttini explicó la importancia de la cohesión de los equipos y de mantener los proyectos a largo plazo incluso cuando aparecen dificultades. NEOLINE trabaja con el objetivo de desarrollar un transporte marítimo descarbonizado y plantea conseguir una reducción de hasta el 80% de las emisiones de carbono mediante su solución de transporte a vela.

SOSTENIBILIDAD Y NEGOCIO, EN UNA MISMA ESTRATEGIA

Con CSR Lens, Manitou Group quiere que sostenibilidad, innovación y rendimiento empresarial avancen bajo una misma estrategia. El nuevo planteamiento se apoya además en más de una década de iniciativas del Grupo relacionadas con descarbonización, innovación tecnológica, implicación de proveedores y empleados y desarrollo de nuevos productos y servicios.

Aude Brézac señaló durante el encuentro que la RSC supone también una manera diferente de plantear el negocio y la forma de operar de la compañía, integrándola en las decisiones diarias y utilizándola como palanca para impulsar la innovación sostenible.

Sylvain Blaise cerró esta quinta edición de "On the way up" insistiendo precisamente en esa conexión entre sostenibilidad y competitividad. Para Manitou Group, el objetivo de cara a 2030 es que estos compromisos contribuyan al crecimiento, la resiliencia y el rendimiento a largo plazo de la compañía.

La nueva CSR Lens queda así integrada en LIFT 2030 bajo una idea que resume la estrategia de Manitou para los próximos años: "Performance powered by sustainability", rendimiento impulsado por la sostenibilidad.







since 1949
ORMIG





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

GAM se incorpora a Compromiso Asturias XXI para impulsar el talento y la competitividad empresarial en Asturias

GAM, multinacional especializada en proporcionar soluciones integrales a medida para la industria, se ha incorporado como asociado corporativo de Compromiso Asturias XXI, asociación que trabaja para contribuir al desarrollo y bienestar de Asturias a través del retorno de conocimiento y experiencias.

El acuerdo, firmado por Pedro Luis Fernández, presidente de GAM, y Eduardo Sánchez Morrondo, presidente de Compromiso Asturias XXI, permitirá a GAM formar parte del Consejo Corporativo de la asociación y participar activamente en sus iniciativas. La colaboración se centrará especialmente en ámbitos como la orientación y la empleabilidad, el crecimiento empresarial y la sostenibilidad, poniendo el conocimiento y la experiencia de la compañía al servicio del desarrollo económico y social de Asturias.

En el marco de esta colaboración, GAM se implicará en "Enfoca tu vida", el programa de orientación y acompañamiento dirigido a jóvenes asturianos que se encuentran en el último año de grado, máster o FP Superior, con el objetivo de impulsar su incorporación al mundo laboral. El programa busca acercar a los participantes al tejido empresarial y acompañarlos en una etapa clave para su desarrollo profesional.

Asimismo, la compañía participará activamente en los Think Tanks de tecnología y de energía e infraestructuras de Compromiso Asturias XXI. Estos espacios reúnen a profesionales y expertos para compartir conocimiento y experiencias, abordar cuestiones estratégicas para la región y reflexionar sobre sectores de futuro para Asturias.

"Asturias forma parte del origen y de la trayectoria de GAM, y queremos seguir contribuyendo a que la región genere oportunidades, retenga talento y cuente con un tejido empresarial cada vez más sólido. Esta colaboración nos permite dar un paso más en ese compromiso y hacerlo junto a empresas y profesionales que comparten nuestra voluntad de contribuir al desarrollo de Asturias" señala Pedro Luis Fernández.

Por su parte, Eduardo Sánchez Morrondo ha destacado: "Incorporar a GAM, todo un referente asturiano a nivel mundial, es un privilegio para Compromiso Asturias XXI, su participación en el consejo corporativo, así como en varios de los programas que llevamos a cabo, será de enorme ayuda para lograr nuestro objetivo de tener un impacto en el desarrollo del futuro de nuestra región".

Con esta incorporación, GAM se suma al propósito de Compromiso Asturias XXI de contribuir al desarrollo y mejora de la sociedad asturiana a través del retorno de conocimiento y experiencias.



De izq a der. Pedro Luis Fernández, presidente de GAM y Eduardo Sánchez Morrondo, presidente de Compromiso Asturias XXI

Fundada en 2008 y declarada entidad de Utilidad Pública en 2020, la asociación reúne a profesionales asturianos de distintos sectores y promueve iniciativas vinculadas al talento, el conocimiento y el desarrollo de la región.

JASO Industrial Cranes recibe el Premio a la Excelencia Eplan 2026

JASO Industrial Cranes ha sido reconocida con el Premio a la Excelencia Eplan 2026, que recogió la semana pasada durante la jornada Eplan Evolution 2026.

En el encuentro, Alfonso Gartzia, responsable del Departamento de Ingeniería Eléctrica y Automatización de la compañía, explicó cómo JASO ha desarrollado configuradores que automatizan la generación de esquemas eléctricos, una herramienta que les ha permitido ganar eficiencia en sus procesos.

La empresa ha agradecido a Eplan este reconocimiento, que pone en valor el trabajo realizado en los últimos años para hacer evolucionar su ingeniería eléctrica, así como la organización de una jornada que sirvió para intercambiar conocimientos y experiencias con otros profesionales del sector.



JLG avanza en su visión de la obra del futuro invirtiendo en Nextera Robotics

La inversión estratégica de Oshkosh Corporation respalda futuras aplicaciones que combinan equipos conectados, autonomía e inteligencia artificial.

Oshkosh Corporation, compañía global de tecnología industrial que desarrolla vehículos, equipos y servicios especializados, y empresa matriz de JLG Industries, ha anunciado una inversión estratégica en el capital de Nextera Robotics.

"Nuestra inversión en Nextera confirma nuestra confianza en su tecnología, y esta colaboración ayudará a Nextera a acelerar su misión de conectar las obras de construcción", señala Mahesh Narang, vicepresidente ejecutivo de Oshkosh Corporation y presidente del segmento Oshkosh Access.

Nextera desarrolla tecnologías autónomas capaces de crear mapas digitales actualizados de obras de construcción en activo mediante inteligencia artificial visual y robótica autónoma. Estas representaciones digitales proporcionan a los equipos de proyecto información actualizada sobre el avance de las obras, la calidad y la seguridad, ayudando a detectar posibles problemas con mayor antelación y a mejorar la toma de decisiones durante todo el proceso de construcción.

"Nextera ha desarrollado una tecnología única en ámbitos como el reconocimiento visual de imágenes mediante inteligencia artificial, la tecnología Bluetooth Mesh y diferentes aplicaciones relacionadas con la autonomía en las obras", explica Shashank Bhatia, director de Tecnología del segmento Oshkosh Access. "Exploraremos la posibilidad de incorporar estas tecnologías en futuros productos JLG® para seguir avanzando en nuestra estrategia de desarrollo de equipos destinados a la obra del futuro".

Como parte de esta colaboración, JLG apoyará los esfuerzos de comercialización de Nextera mediante el contacto con clientes, la validación de la tecnología sobre el terreno y su experiencia en aplicaciones.

Por su parte, la plataforma tecnológica de Nextera complementa la hoja de ruta tecnológica de JLG y puede ampliar las posibilidades de los equipos conectados para generar mayor valor y eficiencia en las obras.



Zoomlion inaugura sus instalaciones en Valencia y reconoce a sus principales socios estratégicos en España

La compañía reunió a cerca de 60 distribuidores y clientes en una jornada en la que mostró su amplia gama de maquinaria y reconoció el trabajo de sus colaboradores en España. ZANI LIFT, JBB ASSETS e IRON MACHTRADE recibieron el premio al Mejor Socio Estratégico en España.

Zoomlion celebró el pasado 21 de octubre la inauguración oficial de sus instalaciones en Valencia, un encuentro que reunió a cerca de 60 asistentes, principalmente distribuidores y clientes llegados de diferentes puntos de España. La jornada sirvió para conocer de cerca las nuevas instalaciones, descubrir la amplia oferta de maquinaria del fabricante y, sobre todo, reunir a los profesionales que forman parte de su red comercial en nuestro país.

Las instalaciones cuentan con una superficie aproximada de 20.000 m² y disponen de una extensa exposición de maquinaria de las distintas divisiones de Zoomlion, entre ellas movimiento de tierras, elevación, grúas, maquinaria agrícola y equipos para hormigón.

Uno de los aspectos que más llamó la atención de los asistentes fue precisamente la posibilidad de ver reunidos en un mismo espacio equipos de tantas líneas de negocio. Tanto las dimensiones de algunas de las máquinas como la variedad de modelos expuestos permitieron hacerse una idea de la capacidad y la oferta de productos que tiene actualmente el fabricante.

Durante la visita también se pudo comprobar cómo avanza la puesta en marcha del almacén central de recambios, cuyas estanterías ya comienzan a llenarse de componentes. Se trata de un aspecto especialmente importante para distribuidores y clientes, ya que disponer de repuestos en España permitirá mejorar los tiempos de respuesta y reforzar el servicio posventa, uno de los puntos fundamentales para seguir creciendo en el mercado.



ZANI LIFT, JBB ASSETS E IRON MACHTRADE, RECONOCIDOS COMO MEJORES SOCIOS ESTRATÉGICOS EN ESPAÑA

Uno de los momentos más importantes de la jornada fue la entrega de premios y reconocimientos a los distribuidores y clientes que están contribuyendo al desarrollo de Zoomlion en España.

Entre los galardonados estuvieron ZANI LIFT y JBB ASSETS, vinculados al sector del movimiento de tierras, e IRON MACHTRADE, en el sector de la elevación, que recibieron cada uno un trofeo como Mejor Socio Estratégico en España.

Con estos premios, Zoomlion quiso reconocer el trabajo realizado por estas tres empre-







sas, su implicación con la marca y su contribución al crecimiento y consolidación del fabricante en el mercado español.

La ceremonia también incluyó la entrega de otros reconocimientos a colaboradores y clientes de las diferentes divisiones de Zoomlion, agradeciendo su confianza y el trabajo que vienen realizando junto a la compañía.

Otro de los momentos destacados fue la intervención de Nicola Zago, de ZANI LIFT, quien tomó la palabra en representación de todos los distribuidores de Zoomlion en España. Su participación puso de manifiesto la importancia que tiene la red comercial para el crecimiento de la marca y la necesidad de seguir trabajando conjuntamente para reforzar su presencia en nuestro país.

Durante el acto también intervino uno de los clientes de Zoomlion, que compartió con los asistentes su experiencia con los equipos y su satisfacción con la marca.

UNA JORNADA PARA CONOCERSE Y COMPARTIR EXPERIENCIAS

Más allá de la inauguración y de la entrega de premios, el encuentro tuvo otro aspecto especialmente positivo: reunir a distribuidores, clientes y responsables de diferentes divisiones que, en muchos casos, no habían tenido ocasión de coincidir personalmente.

Para algunos de los asistentes fue la primera oportunidad de conocer a profesionales de otras líneas de negocio de Zoomlion, con los que hasta entonces habían mantenido contacto principalmente a distancia.

Este tipo de encuentros también permite intercambiar experiencias, conocer cómo trabajan otros distribuidores y establecer nuevas relaciones dentro de la propia red comercial.

Los clientes que acudieron a Valencia pudieron recorrer la exposición, ver los equipos de cerca y comprobar sus acabados y la calidad de fabricación. Las impresiones entre los asistentes fueron muy positivas, especialmente por la variedad de maquinaria expuesta y las posibilidades que ofrece el fabricante en sus diferentes divisiones.

La celebración también tuvo su parte más festiva, con un espectáculo tradicional chino protagonizado por figuras de dragones, que puso una nota de color a la jornada. El encuentro finalizó con un cóctel en el que distribuidores, clientes y representantes de Zoomlion pudieron seguir conversando en un ambiente más distendido.



ZOOMLION REFUERZA SU PRESENCIA EN EL MERCADO ESPAÑOL

La inauguración de estas instalaciones supone un paso más en los planes de crecimiento de Zoomlion en España.

La compañía no solo busca ampliar su presencia comercial y dar a conocer su catálogo de maquinaria, sino también contar con una infraestructura que permita ofrecer un mejor servicio a sus distribuidores y clientes.

En este sentido, el desarrollo del almacén de recambios es uno de los aspectos más relevantes, ya que la disponibilidad de piezas y la rapidez del servicio posventa son fundamentales para las empresas que trabajan diariamente con este tipo de maquinaria.

La jornada de Valencia permitió mostrar la dimensión de Zoomlion como fabricante, pero también destacar el papel de sus distribuidores y colaboradores, que son quienes mantienen el contacto directo con el mercado y contribuyen al crecimiento de la marca en España.

Una inauguración que sirvió para presentar las instalaciones, reconocer el trabajo de sus socios estratégicos y estrechar las relaciones entre los profesionales que forman parte de la red de Zoomlion en nuestro país.





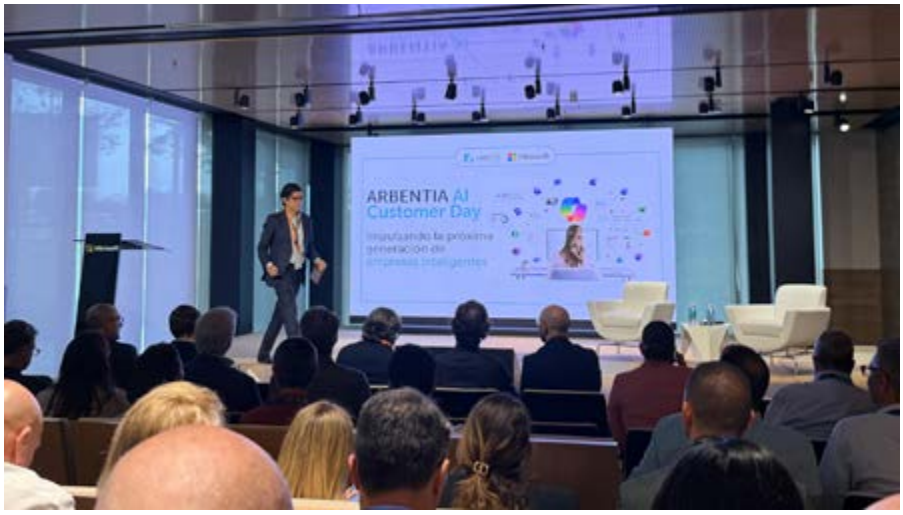






Arbentia celebra en Madrid su primer Customer Day: «La IA no sustituye, amplifica»

Más de 120 clientes respondieron a la convocatoria del primer Customer Day de Arbentia en Madrid, una jornada con la que la compañía quiso estrechar la relación con quienes confían en ella, mostrar su alineación con Microsoft y el resto de fabricantes y partners, y escuchar de primera mano qué esperan de la inteligencia artificial en su día a día.



Fernando González-Haba fue el encargado de abrir el encuentro, planteado sobre tres ejes: visión, para explicar hacia dónde va la tecnología y qué significa para cada negocio; casos reales, con clientes que ya están obteniendo valor de las aplicaciones, los datos y la IA; y comunidad, con conversación directa entre Microsoft, Arbentia y los asistentes. La organización no se limitó a contar los éxitos: también compartió lo que no había salido como esperaba y qué se puede aprender de ello.

El programa se repartió en estos bloques:

- **Arbentia en movimiento:** innovación, crecimiento y liderazgo.
- **Negocios conectados:** aplicaciones, datos e IA, con los testimonios de Suárez – Aristocrazy y Vintae.
- **Microsoft:** el futuro de la empresa inteligente.
- El puesto de trabajo inteligente, con el testimonio de AMPO.
- **IA en acción:** de la innovación al impacto real, con el testimonio de Afianza.



De izda a drcha Elisabet García y Adrián Varela de MERCA ELEVA, Laura Fraga

TECNOLOGÍA RÁPIDA, RETORNO LENTO

En el primer bloque, «Arbentia en movimiento», la compañía explicó cómo está evolucionando la IA y qué piensa hacer para que aporte valor real a sus clientes. El diagnóstico de partida fue claro: la tecnología avanza muy deprisa, pero cuantificar cuánto mejora la rentabilidad de una empresa no es tan sencillo.

Los datos presentados lo ilustran:

INDICADOR	DATO
Empresas que usan la IA de forma regular en al menos una función	88 %
Empresas que perciben mejoras de productividad personal	76 %
Empresas que atribuyen a la IA un impacto relevante en su EBIT	6–17 %
Mayor probabilidad de mejorar el ROI con un alto nivel de gobernanza en la adopción	×15

La conclusión, resumida en la idea de «escalar o quedarse atrás», es que la diferencia no la marca usar la IA, sino hacerlo con método: las empresas que se esfuerzan en introducir gobernanza en su adopción multiplican sus opciones de rentabilizarla.

LA IA NO SUSTITUYE, AMPLIFICA

El mensaje central de la jornada fue que la IA no viene a reemplazar lo que las empresas ya tienen, sino a multiplicar su valor. Las inversiones actuales en ERP, CRM y sistemas de gestión siguen siendo la base, y son más importantes que nunca, porque evolucionan hacia plataformas ampliadas e inteligentes. Arbentia lo describió como tres capas que se apoyan unas en otras:

- **Aplicaciones de negocio:** ERP, CRM y sistemas de gestión.
- **Datos:** unificados, gobernados y de confianza.
- **Inteligencia artificial:** copilotos y agentes que razonan y actúan.

Con ello cambia también el papel de las aplicaciones de negocio, que pasan por tres etapas:

1. **Sistemas de registro:** recogen transacciones y procesos y son la fuente de verdad de la empresa.
2. **Sistemas de inteligencia:** analizan los datos, anticipan y recomiendan.
3. **Sistemas de acción:** agentes que ejecutan tareas, siempre con supervisión humana.

En palabras de la compañía, el ERP y el CRM dejan de ser el lugar donde se registra el trabajo para convertirse en el lugar donde el trabajo se hace, con la IA integrada. En esa









transformación, Arbentia destacó el papel de Microsoft, que reúne en una misma plataforma las aplicaciones de negocio, la productividad del puesto de trabajo, una base de datos única y gobernada, y los copilotos y agentes que funcionan sobre todo ello. Su diferencial, subrayó, es que todo está integrado.

PRIMERO EN CASA, DESPUÉS EN LOS PROYECTOS

Arbentia compartió lo que ha aprendido al aplicar la IA en su propia organización antes de llevarla a la de sus clientes:

- La tecnología es la parte fácil. El verdadero reto está en las personas y los procesos.
- Sin gestión del cambio no hay adopción. Hacen falta formación, referentes internos y casos de uso concretos.
- El dato manda. Calidad, gobernanza y seguridad antes de escalar.
- Empezar por el valor. Casos medibles, iterar rápido y después escalar.

A partir de esa experiencia, la compañía explicó cómo se está preparando para acompañar a sus clientes:

- **Cliente cero:** adopta la IA internamente antes de llevarla a los proyectos.
- **Talento:** formación y certificación continua de sus equipos en datos e IA.
- **Soluciones:** aceleradores y desarrollos propios para acortar el camino hasta el valor.
- **Adopción:** una metodología de gestión del cambio, del dato y de la gobernanza.

«El objetivo es que acelereís la adopción de la IA con seguridad y retorno», resumió la compañía, que aseguró que seguirá invirtiendo, junto a Microsoft, para ser el mejor partner de sus clientes a la hora de capturar el valor real de la inteligencia artificial. Arbentia recordó además que ha recibido recientemente dos reconocimientos.



NEGOCIOS CONECTADOS Y CASOS REALES

Alberto Minaya, director de las divisiones de IA de Arbentia, abordó el concepto de negocio conectado. Tras un primer viaje dedicado a digitalizar y ordenar procesos, explicó, las empresas se enfrentan ahora a nuevas preguntas: cómo conocer mejor a sus clientes, cómo identificar nuevas oportunidades, cómo hacer más productivos a sus equipos, cómo tomar mejores decisiones y cómo crecer más rápido. Responderlas pasa por rediseñar los procesos de negocio para enriquecer la experiencia del empleado, reinventar la relación con el cliente y acelerar la innovación.

La compañía resumió su visión en tres ideas:

- **Innovación:** seguir haciéndose preguntas y encontrar mejores formas de hacer las cosas.
- **Crecimiento:** conocer mejor el negocio, decidir antes y adaptarse más rápido.
- **Liderazgo:** convertir el cambio en una ventaja competitiva.

El resto de la jornada se centró en la experiencia de clientes que ya han implantado la IA, que contaron cómo les ha ido: Suárez – Aristocrazy y Vintae en el bloque de negocios conectados, AMPO en el del puesto de trabajo inteligente y Afianza en el de IA en acción. Microsoft, por su parte, presentó su visión sobre el futuro de la empresa inteligente. Juan Chinchilla, Director de Aplicaciones de Negocio de Microsoft España, habló de Transformacion de las herramientas empresariales con la IA.

El encuentro terminó con un cóctel en el que clientes, equipo de Arbentia y Microsoft pudieron seguir intercambiando impresiones. La idea con la que la compañía despidió la jornada resume su planteamiento: «No hemos llegado al final. Acabamos de empezar el siguiente viaje».



El alquiler de grúas afronta más actividad con una gestión cada vez más digital

Más trabajo no siempre significa más rentabilidad. En un negocio intensivo en activos como el alquiler de las grúas, aumentar la actividad obliga también a sacar más rendimiento de cada equipo y de cada jornada, evitando tiempos muertos, desplazamientos innecesarios o desajustes que terminan erosionando el margen. Esa exigencia es especialmente relevante en un contexto en el que la actividad vinculada a la construcción y las infraestructuras mantiene una tendencia al alza: en España, la licitación pública de obras alcanzó los 32.260 millones de euros en 2025, un 10,2% más que el año anterior.

El alquiler de maquinaria también está evolucionando en esa dirección. La European Rental Association identifica en el sur de Europa un mercado especialmente dinámico, apoyado por grandes proyectos industriales y de infraestructuras y por una mayor penetración del alquiler. Un escenario que abre nuevas oportunidades de negocio, pero que también aumenta la presión por aprovechar mejor los recursos disponibles y reducir las ineficiencias de la operativa diaria.

LA PLANIFICACIÓN YA NO PUEDE REDUCIRSE A BUSCAR UN HUECO EN EL CALENDARIO

Una grúa disponible no implica necesariamente que pueda realizar cualquier trabajo, ni basta con encontrar a un gruista con hueco en la agenda. En las grúas móviles autopropulsadas, por ejemplo, la ITC MIE-AEM-4 exige que el profesional cuente con el carné correspondiente a la categoría de la máquina y establece también obligaciones de mantenimiento y control sobre los equipos. Estas grúas deben someterse, como mínimo, a revisiones cada seis meses por parte de una empresa conservadora y contar con un historial en el que queden registradas revisiones, inspecciones, reparaciones, modificaciones y accidentes.

Gestionar una flota implica, por tanto, tener bajo control la disponibilidad de los equipos, las capacidades de los profesionales, el estado de las máquinas y su documentación. La tecnología permite reunir esa información y utilizarla en la propia planificación, de forma que la asignación de cada servicio tenga en cuenta qué grúa está disponible, qué características requiere el trabajo y qué profesionales cumplen las condiciones necesarias.

Ese mismo entorno puede actualizarse cuando la operativa cambia. Si una intervención se prolonga o necesita una segunda grúa, el responsable puede consultar qué recursos siguen disponibles, modificar la asignación y mantener actualizada la planificación para el resto del equipo. Al mismo tiempo, disponer de la información técnica y documental de cada máquina en el mismo sistema facilita el seguimiento de revisiones, intervenciones y vencimientos sin depender de controles dispersos.



EL DATO QUE SE GENERA EN OBRA DEBERÍA VIAJAR HASTA LA FACTURA

Una de las mayores fuentes de ineficiencia aparece cuando la información cambia de soporte a medida que avanza el trabajo: una solicitud recibida por teléfono, una planificación en una hoja de cálculo, un parte cumplimentado por el gruista, fotografías enviadas por mensajería y datos que posteriormente alguien debe introducir de nuevo para preparar la factura. La alternativa es construir un flujo en el que la información se capture una vez y acompañe al servicio durante todo su ciclo.

En la práctica, el operario puede recibir desde el móvil la orden asignada y consultar los datos necesarios para ejecutarla. Durante el trabajo puede registrar desplazamientos, horas empleadas, servicios realizados o documentación adicional y generar un albarán por cada jornada. Con las horas de inicio y fin, por ejemplo, el sistema puede calcular el tiempo trabajado; de la misma manera, pueden incorporarse kilómetros u otros conceptos previamente definidos.

El albarán firmado por el cliente y por el gruista deja entonces de ser un papel que tendrá que llegar posteriormente a administración. Puede quedar ligado directamente a la orden de trabajo y remitirse al cliente. Fotografías, vídeos, comentarios o documentos relacionados con la intervención también pueden mantenerse asociados al mismo expediente.



Hay otra razón para avanzar en esta dirección: las empresas españolas están utilizando cada vez más tecnologías basadas en la nube y automatización. Según el INE, en 2025 el 44,3% de las empresas de diez o más trabajadores ya utilizaba servicios de cloud computing de pago y el 21,1% empleaba tecnologías de inteligencia artificial. Una tendencia que se prevé que no dejará de crecer en los próximos años.

Además, a ello se añade la transformación de la propia facturación. El Real Decreto 238/2026 ha desarrollado el sistema español de factura electrónica obligatoria entre empresas y profesionales, estableciendo próximos requisitos de interoperabilidad, intercambio de información y seguimiento de los estados de las facturas.

DEL SERVICIO SOLICITADO AL SERVICIO FACTURADO CON ARBENTIA MACHINERY

Este aumento de las exigencias de control y trazabilidad obliga a gestionar de forma coordinada mucha más información sobre cada máquina y cada servicio: documentación, historial de revisiones, mantenimiento, intervenciones de taller, vencimientos, actividad económica y facturación.

Sobre todos estos retos se apoya ARBENTIA Machinery, la solución vertical desarrollada por ARBENTIA sobre tecnología Microsoft Dynamics 365 para empresas de venta, alquiler y mantenimiento de maquinaria. La plataforma conecta en un mismo entorno la planificación de máquinas y profesionales, el trabajo de campo, la documentación, el mantenimiento y la gestión económico-financiera. En un servicio de grúa, por ejemplo, permite seguir el proceso desde la petición del cliente y la asignación de recursos hasta el registro de horas y desplazamientos, la firma de albaranes y la posterior facturación, manteniendo la información vinculada durante todo el recorrido.

Su tecnología permite también incorporar inteligencia artificial en procesos concretos, como determinadas tareas relacionadas con el transporte o las inspecciones. El planteamiento es modular y escalable: cada compañía puede comenzar por las áreas que necesita y ampliar la plataforma conforme evoluciona su operativa, sin tener que abordar desde el principio una transformación de toda la organización.

El objetivo es que un servicio no tenga que reconstruirse cada vez que pasa de planificación al gruista y del gruista a administración. Que lo planificado, lo ejecutado, lo firmado por el cliente y lo que finalmente se factura formen parte del mismo registro. En una actividad donde horas, kilómetros, disponibilidad y documentación tienen un impacto directo sobre cada trabajo, esa continuidad permite saber con mucha más precisión qué ha ocurrido en cada servicio y qué se está cobrando por él.





TVH PARTS HOLDING NV
Brabantstraat 15 • 8790 Waregem • Belgium
T +32 56 43 42 11 • F +32 56 43 44 88 • info@tvh.com • www.tvh.com

LGMG presentará más de 30 productos en bauma China 2026, destacando la electrificación y la innovación

LGMG presentará más de 30 de sus productos más recientes en bauma CHINA 2026, una de las principales ferias comerciales de Asia para maquinaria de construcción e industrias relacionadas. La gama abarcará plataformas de trabajo aéreo, equipos de manipulación de materiales y maquinaria minera, complementados por soluciones mineras verdes integradas.



Con aproximadamente el 95 % de las nuevas máquinas equipadas con trenes de potencia híbridos o totalmente eléctricos, la gama pone de relieve el compromiso de LGMG con la electrificación, la eficiencia energética y soluciones de equipos más sostenibles.

AVANZANDO EN LAS PLATAFORMAS DE TRABAJO AÉREO CON TECNOLOGÍA HÍBRIDA

Un aspecto destacado será la creciente gama de plataformas de trabajo aéreo de LGMG, con tecnología híbrida extendiéndose a casi toda la línea, desde plataformas elevadoras de brazo hasta plataformas tijera. Esta amplia aplicación de la energía híbrida refleja la inversión continua de LGMG en electrificación y su compromiso de ofrecer soluciones versátiles para diversos entornos de trabajo.

Al combinar las ventajas de la energía convencional y la eléctrica, los modelos híbridos ofrecen a los clientes una mayor flexibilidad operativa en una variedad de condiciones del lugar de trabajo. Junto con su cartera de productos eléctricos, LGMG trabaja para satisfacer la creciente demanda de equipos eficientes, adaptables y con menores emisiones.

AMPLIANDO LAS SOLUCIONES DE MANIPULACIÓN DE MATERIALES

En manipulación de materiales, LGMG presentará sus primeros manipuladores telescópicos híbridos, ampliando aún más su cartera de trenes de potencia para atender una gama más amplia de aplicaciones.

Otro aspecto destacado es la nueva carretilla elevadora eléctrica contrapesada de 8 toneladas y una carretilla elevadora todoterreno de 5 toneladas. Estos modelos amplían la oferta de la empresa tanto en aplicaciones industriales exigentes como en condiciones de trabajo exteriores difíciles, ofreciendo a los clientes más opciones para adaptarse a sus necesidades operativas.



EQUIPOS MINEROS INNOVADORES Y SOLUCIONES VERDES INTEGRADAS

En equipos mineros, LGMG dará a conocer un camión minero rígido híbrido 4×2 pionero en el sector, propulsado por un motor síncrono de imanes permanentes (PMSM), diseñado para ofrecer mayor eficiencia, fiabilidad, seguridad e inteligencia.



La empresa también presentará un innovador camión volquete articulado híbrido con una arquitectura de tren motriz rediseñada, destinada a abordar los desafíos comunes de fiabilidad del tren motriz y a mejorar aún más la tracción en terrenos embarrados y otras condiciones de suelo difíciles.

Otro aspecto destacado es la primera excavadora minera totalmente eléctrica de LGMG, lo que supone un paso más en el compromiso continuo de la empresa con la electrificación de equipos mineros y unas operaciones mineras más sostenibles.

Más allá de los equipos, LGMG presentará soluciones mineras verdes integradas que combinan energía solar, almacenamiento de energía e infraestructura de carga, junto con robots de carga y estaciones de carga móviles. Estas soluciones demuestran el enfoque más amplio de la empresa para respaldar la electrificación minera mediante tecnologías coordinadas de equipos y energía.

Con una amplia gama de productos y un fuerte enfoque en la electrificación y la innovación, LGMG invita a clientes, socios y profesionales del sector a descubrir sus últimas novedades en bauma CHINA 2026.

Visite LGMG en los stands C50-C60 y B54 para explorar sus últimos productos y soluciones.

El Foro Agalma 2026 reunió en Santiago al sector del alquiler de maquinaria para abordar la normativa, la IA y el futuro de las flotas

La Asociación de Alquiladores Gallegos de Maquinaria celebró el 22 de octubre su foro anual, una jornada en la que se abordaron el nuevo Reglamento Europeo de Máquinas, la inteligencia artificial aplicada al alquiler, el transporte de maquinaria y el futuro de las flotas, con la participación de representantes de Acciona, Ferrovial y el sector de la construcción gallego.

AGALMA, la Asociación de Alquiladores Gallegos de Maquinaria, celebró el pasado 22 de octubre el Foro AGALMA 2026 en las instalaciones del Restaurante Mar de Esteiro, en Santiago de Compostela. La jornada se dividió en dos bloques, mañana y tarde, con cuatro sesiones centradas en ofrecer a las empresas de alquiler conocimientos, experiencias y nuevas perspectivas para seguir impulsando su actividad.

NUEVO REGLAMENTO EUROPEO DE MÁQUINAS

El foro arrancó con una de las cuestiones normativas que más afectarán al sector en los próximos años: el nuevo Reglamento Europeo de Máquinas. Ezequiel Olmos Comino, responsable del Departamento Técnico de Omologic, consultoría especializada en homologación y marcado CE, explicó los cambios que introduce la nueva normativa y sus implicaciones para las empresas de alquiler.

INTELIGENCIA ARTIFICIAL APLICADA AL ALQUILER DE MAQUINARIA

La segunda ponencia de la mañana estuvo dedicada a la inteligencia artificial. Andrés Gago, de Possible Incorporated, abordó cómo los datos de las flotas pueden aprovecharse para mejorar la toma de decisiones en el negocio del alquiler.



TRANSPORTE DE MAQUINARIA: ESTIBA, NORMATIVA Y RESPONSABILIDADES

La sesión de tarde comenzó con la intervención de Leonardo Procino Toimil, especialista en Transportes de la Guardia Civil y formador en Transporte y Logística. Su ponencia se centró en una cuestión fundamental para las empresas alquiladoras: quién asume la responsabilidad cuando una máquina sale de sus instalaciones.

Durante su intervención, repasó las claves para garantizar un transporte seguro, eficiente y conforme a la normativa, prestando especial atención a la correcta estiba de las cargas.

LA FLOTA DE 2031: QUÉ MANTENER, QUÉ RENOVAR Y CUÁNDO VENDER

El foro concluyó con una mesa redonda dedicada al futuro de las flotas de alquiler, en la que participaron cuatro profesionales del sector:

Ricardo Cortés Sánchez, director técnico de SEOPAN entre 2004 y 2020.
Manuel Moreno Pérez, gerente responsable de la Zona Norte de Acciona.
Carlos Cuevas Díaz, jefe de Parque de Maquinaria de Ferrovial.
Diego Vázquez Reino, presidente de la Federación Gallega de la Construcción y de





APECCO (Asociación Provincial de Empresarios de la Construcción de A Coruña), entre otros cargos.

La mesa redonda permitió abordar distintas cuestiones relacionadas con la gestión de las flotas, desde la conservación y renovación de los equipos hasta el momento más adecuado para su venta. Los participantes aportaron diferentes perspectivas sobre las decisiones que deberán afrontar las empresas de alquiler en los próximos años.

Con esta edición, AGALMA volvió a reunir al sector en un encuentro dedicado al intercambio de conocimientos y al debate sobre los principales retos del alquiler de maquinaria, poniendo el foco en la normativa, la digitalización, la seguridad y la gestión eficiente de las flotas.



IPAF Summit en Estambul: La colaboración es el mejor camino para avanzar

IPAF ha celebrado los días 14 y 15 de octubre su IPAF Summit y los premios IAPA 2026 en la capital económica turca. Seguridad, datos compartidos y un contexto geopolítico marcado por la guerra y el precio de la energía, centraron una jornada en la que Turquía reivindicó su papel como nuevo mercado de referencia.

Fabricantes, alquiladores, formadores y expertos en seguridad de todo el mundo se dieron cita en el Istanbul Marriott Hotel Sisli para la edición 2026 del IPAF Summit, organizado por IPAF junto a Access International (KHL Group). Bajo el lema «Compartir conocimiento e ideas: por qué la colaboración importa en los negocios».

El programa arrancó el 14 de octubre con visitas técnicas a las instalaciones de Rent Rise (antes ACR Platform) y ELS Lift, seguidas de una recepción de bienvenida en el Radisson Blu Hotel Sisli. La conferencia ocupó la jornada del día 15, que se cerró con la cena de gala y la entrega de los premios IAPAs.

TURQUÍA, 25.000 MÁQUINAS EN ALQUILER

La bienvenida corrió a cargo de Saruhan Günaydın, presidente de Platformder, la asociación turca que agrupa a alquiladores, fabricantes y distribuidores de plataformas elevadoras de personal y socio de IPAF en el país. Günaydın recordó que la colaboración entre ambas organizaciones ya dio fruto en abril de 2025 con la celebración del IPAF Platform Türkiye, y puso cifras a la dimensión del mercado local: alrededor de 25.000 máquinas en alquiler.



El presidente de Platformder insistió en que el crecimiento y la mejora de la seguridad solo serán posibles si fabricantes, alquiladores, formadores y usuarios trabajan unidos, y presentó la cumbre como el punto de partida para que Turquía se convierta en una voz global del acceso motorizado.

IPAF: MÁS MIEMBROS, MÁS FORMACIÓN Y MENOS VÍCTIMAS

Peter Douglas, consejero delegado de IPAF, repasó la evolución de la federación, que cerró 2025 con 1.975 miembros, un 8,6% más que el año anterior. La organización gestionó 228.796 solicitudes de formación a través de 728 centros y está presente ya en 83 países. La digitalización avanza a buen ritmo: el 71,8% de las licencias PAL son ya digitales y la aplicación ePAL suma unos 112.000 usuarios activos al mes.

En materia de seguridad, Douglas presentó la campaña de 2026, «Check It!», que reparte responsabilidades entre alquiladores, usuarios y operadores y resume la actuación ante una máquina defectuosa en tres verbos: aislar, etiquetar e informar. También pidió al sector que notifique todos los accidentes y cuasi accidentes, aunque sea de forma anónima. Según el informe de seguridad de IPAF, en 2025 los incidentes graves y mortales se redujeron un 15% y las víctimas mortales un 24%, con la electrocución como primera causa de muerte.



Entre las iniciativas de 2026, el consejero delegado destacó:

- El curso de operador en español, cuyo lanzamiento completo está previsto para noviembre.
- El nuevo curso de señalista, que ya han superado más de 500 personas.
- La creación de un Comité Internacional de Formación con representantes de 14 países.
- El foco en cuatro mercados europeos prioritarios: Suiza, Alemania, España e Italia.

De cara a 2027, IPAF prepara una nueva web apoyada en inteligencia artificial, la implantación de exámenes digitales, un fuerte impulso a la formación en plataformas sobre mástil (MCWP) y montacargas, y un mayor apoyo a los mercados emergentes.

Turquía fue protagonista de dos anuncios: la apertura del primer centro de formación MCWP del país, en las instalaciones de MAKSAN, y la aprobación de un Consejo Nacional de IPAF que se constituirá junto a Platformder.



TRES TALLERES PRÁCTICOS

La mañana se completó con tres talleres en grupos reducidos:

- Plataformas de trabajo sobre mástil (MCWP): seguridad y cumplimiento a través de la responsabilidad compartida, con Gian Luca Benci, CEO de Alias2k, y Dana Peters, directora de Servicios Digitales de Terex. La sesión repasó las lecciones aprendidas de los accidentes y la responsabilidad conjunta de fabricantes, alquiladores, contratistas, usuarios y reguladores.
- Usos prácticos de la IA en el sector del acceso motorizado, con el español Alex Ventosa Lázaro, director de Ventas de Alba.
- Telemática e intercambio de datos para mejorar la seguridad, la eficiencia y la toma de decisiones, con Steve O'Brien (Laing O'Rourke) y Georgia Vaidarlis Raffaut (Trackunit).

UN MERCADO ENTRE LA GUERRA Y LA INTELIGENCIA ARTIFICIAL

Uno de los momentos más esperados fue la intervención del economista Ali Arı, profesor especializado en macroeconomía, economía internacional y economía política, con trayectoria en las universidades de Mármara y Kırklareli. Arı analizó cómo la geopolítica, la energía y la inteligencia artificial están condicionando el futuro del acceso motorizado en Turquía y Oriente Medio.



El economista describió dos corrientes que tiran en direcciones opuestas. En contra, la guerra y la energía: shocks en el petróleo, el gas y los fletes, una desinflación que se ha estancado, bancos centrales que vuelven a subir tipos y proyectos paralizados en el Golfo. A favor, la tecnología y la IA: una inversión privada en inteligencia artificial que, según el FMI, superará los 2 billones de dólares en 2026, y una oleada de obras en redes eléctricas, centrales y fibra que está impulsando los pedidos de plataformas.

EL DIÉSEL, LA VERDADERA PARTIDA DE COSTE

«El crudo acapara los titulares, pero el diésel es lo que aparece en tu cuenta de costes», advirtió Arı. Según los datos que presentó, el gasóleo alcanzó en Estados Unidos un récord de 6,50 dólares por galón, frente a 5,61 un mes antes, con unas reservas en su nivel estacional más bajo desde 1982. El G7 comenzó el 3 de octubre a liberar 100 millones de barriles de crudo y diésel durante cuatro meses.

Detrás de esta tensión, explicó, están las refinerías y terminales del Golfo afectadas por la guerra y los ataques ucranianos contra las refinerías rusas, que han dejado a Europa sin sus dos principales proveedores de diésel a la vez, con el gas europeo por encima de los 86 €/MWh, cerca de máximos de cuatro años. Sus recomendaciones para los propietarios de flotas fueron claras: incluir cláusulas de combustible e indexación en todos los contratos, ver las máquinas eléctricas como una cobertura y no solo como una opción sostenible, y tener en cuenta que transporte y entregas siguen al diésel, no al Brent. Para el equipo de acceso, añadió, los costes llegan «por cien puertas laterales»: acero, baterías, componentes, fletes y recambios.

EL GOLFO, DE REFUGIO A PRIMERA LÍNEA

El profesor describió cómo el Golfo ha pasado de ser un refugio seguro a estar en primera línea. Según su exposición, en marzo drones iraníes alcanzaron centros de datos de AWS en Emiratos y Baréin, y fueron atacados puertos, aeropuertos y refinerías como Jebel Ali, Fujairah, el aeropuerto internacional de Dubái o Ruwais. Las adjudicaciones mensuales de contratos de construcción en la región cayeron de unos 32.000 millones de dólares de media a finales de 2025 a 17.000 millones en junio de 2026, mientras la consultora Rystad estima la factura de reparación energética entre 34.000 y 58.000 millones, con equipos y contratistas como principal cuello de botella.

Pero el mercado ya está girando: las adjudicaciones en Arabia Saudí crecieron un 60% entre enero y julio, el Consejo de Cooperación del Golfo sumó 59.400 millones en el segundo trimestre (+30% interanual) y las firmas de agosto volvieron a mejorar. «No es un colapso, es una divergencia», resumió: el dinero público sigue construyendo, mientras los proyectos privados y los de Catar se han detenido.

El contraste también se refleja en los informes de mercado de alquiler de IPAF para 2026: Europa crece un 2% (3.600 millones de euros) y Estados Unidos un 4% (15.800 millones de dólares, con una previsión de alrededor del 5% este año), frente al 49% de Arabia Saudí y el 18% de la India, mientras China atraviesa una corrección.

TRES ESCENARIOS HASTA 2028

Arı planteó tres escenarios para los próximos años:

- **A. Corredor negociado (30% de probabilidad):** se aplica el marco de junio, el estrecho de Ormuz reabre formalmente, las sanciones se relajan por fases y el transporte marítimo se normaliza a mediados de 2027. Brent entre 70 y 85 dólares, fin de las subidas de tipos en 2026 y recortes a partir de mediados de 2027. Para el acceso motorizado, sería el momento de renovar flota.
- **B. Tregua armada (escenario base, 50%):** persiste la situación actual, con el estrecho oficialmente cerrado, el petróleo fluyendo por rutas alternativas, ataques periódicos y una prima de riesgo duradera. Brent entre 85 y 110 dólares, tipos altos durante más tiempo e inflación turca en la parte alta del 20%. Un mercado a dos velocidades: avanzan las obras públicas saudíes y la reparación energética, mientras centros de datos y defensa sostienen la demanda en Europa y Norteamérica. La consigna: exprimir los activos y proteger utilización y tarifas.
- **C. Nueva escalada (20%):** fracasan las negociaciones y se atacan las infraestructuras energéticas y las nuevas rutas. Brent entre 120 y más de 150 dólares, con picos, riesgo de recesión en la industria europea intensiva en energía y proyectos congelados salvo reparación y defensa. Aquí, «el efectivo manda»: cubrir el riesgo de divisa, aplazar inversiones y asegurar líneas de crédito.

En el escenario base, el mercado funcionará a dos velocidades durante al menos 18 meses: crecer donde fluye el dinero estratégico y defender márgenes en el resto.

Arı cerró con tres mensajes: planificar por escenarios y no por previsiones, revisando las señales cada mes; entender que la demanda no desaparece, sino que se desplaza hacia la reconstrucción, las nuevas rutas, la defensa, la energía y las redes; y apostar por estándares y datos compartidos como «la cobertura más barata en un mundo fragmentado». Su frase final resumió el espíritu de la cumbre: «La guerra ha retrasado esta cumbre seis meses. Que sirva para adelantar nuestras estrategias unos cuantos años».

UN ACCIDENTE QUE CAMBIÓ UNA CARRERA

Mark Keily, director de Calidad, Salud, Seguridad y Medio Ambiente (QHSE) de Sunbelt Rentals, aportó la nota más personal. Hace 30 años, cuando trabajaba como ingeniero en Manchester, presenció un accidente en el que un operador quedó atrapado en una plataforma sin que nadie pudiera rescatarlo hasta la llegada de los servicios de emergencia. Aquella experiencia le llevó a dar un giro a su carrera y dedicarse a la seguridad de quienes trabajan en altura.



Keily explicó cómo, desde entonces, se ha preguntado qué falló, qué pudo hacerse y qué se aprendió. Destacó la utilidad práctica de las guías de buenas prácticas de IPAF y de su documentación técnica, el avance logrado en el análisis de accidentes para prevenirlos y el valor del portal anónimo de notificación de la federación. Su conclusión: el sector debe colaborar, compartir lo que sabe e implicar a las personas que trabajan en la máquina.

DATOS COMPARTIDOS PARA ANTICIPARSE AL ACCIDENTE

Domokos Speder, vicepresidente de Customer Success de Trackunit, defendió una seguridad más proactiva apoyada en la IA y los datos telemáticos, y lamentó que todavía se hace poco en este terreno. Speder identificó tres «poseedores de evidencias»: el fabricante, que sabe cómo se comporta, se degrada y falla la máquina en miles de unidades idénticas; el alquilador, que conserva el historial de servicio, las condiciones del contrato y los certificados; y el contratista, que conoce el terreno, las zonas de trabajo, al operador y la presión a la que está sometido.



Cada uno tiene también sus temores: el fabricante, que los patrones de fallo se conviertan en una exposición de garantía; el alquilador, que los datos de utilización y tarifas sean información competitiva y un arma en cada disputa o renovación; y el contratista, que los datos de obra se usen en su contra por aseguradoras, clientes o abogados tras un incidente.

Tomando como ejemplo la aviación, donde compartir datos ha hecho mejorar a todo el sector, Speder propuso compartir señales, no información sensible: datos anonimizados (tipo de máquina, perfil de uso y gravedad, pero nunca tarifas, cliente, obra u operador), utilizables solo para prevenir el siguiente incidente y nunca con fines sancionadores ni judiciales, y con protección para quien notifica. La aviación lo legisló en 2014; el acceso en altura, recordó, no tiene todavía nada equivalente.

Speder planteó también qué ocurriría si un sistema pudiera estudiar el funcionamiento de cada máquina y predecir un accidente antes de que suceda: si existe un patrón, se puede anticipar y prevenir. Esa es la idea detrás de IrisX, la herramienta de Trackunit. Los costes de los accidentes son enormes, concluyó, y en buena parte evitables.

NOTIFICAR PARA APRENDER

Brian Parker, responsable de Seguridad y Técnica de IPAF, y Rob Cavaleri, responsable regional de Formación, Seguridad y Cumplimiento de Manlift Group, abordaron la situación de la seguridad en el sector y la importancia de compartir información sobre accidentes. A través del portal anónimo de IPAF, los alquiladores y usuarios pueden notificar incidentes que un grupo de expertos analiza para detectar patrones, extraer conclusiones y orientar la concienciación.





La experiencia acumulada ha permitido identificar los riesgos recurrentes: electrocución y descarga eléctrica, caídas desde la plataforma, vuelcos y estabilidad, atrapamientos y aplastamientos, impactos



por caída de objetos, atropellos por vehículos o máquinas, y fallos mecánicos y técnicos. El objetivo, insistieron, es aprender antes de que las consecuencias sean graves.

Ambos reconocieron que algunas empresas siguen resistiéndose a compartir datos por miedo a dañar su reputación, pero recordaron que las notificaciones son anónimas, que lo que se analiza es el accidente y que nadie es juzgado. El sector suele ver el resultado (el informe global de seguridad, las actualizaciones de formación, las charlas



toolbox, los carteles de Andy Access, las campañas, el diálogo con fabricantes y el trabajo en normativa), pero rara vez los informes que lo hacen posible. El ciclo es claro: notificar, aprender, compartir y actuar. Compartir, añadieron, también tiene sentido empresarial: permite tomar mejores decisiones de riesgo gracias a señales más tempranas, extender el aprendizaje más allá de una delegación o un cliente, reforzar la confianza de los clientes y respaldar con datos las inversiones necesarias. Su mensaje final, que bien podría resumir toda la cumbre: la experiencia solo se convierte en prevención cuando se comparte.

ROBÓTICA E IA: INNOVAR COMPARTIENDO

La conferencia principal corrió a cargo de Mustafa Içil, especialista en robótica e inteligencia artificial. Con cerca de 35 años de trayectoria en Microsoft, Apple y Google, donde fue director regional de marketing, Içil dirige hoy su propia firma, Içil Training and Consulting.
Su intervención se centró en el impacto transformador que la robótica y la IA están teniendo ya en el sector del acceso motorizado, y conectó directamente con el lema de la cumbre: la innovación es más eficaz cuando el conocimiento se comparte en lugar de quedarse dentro de cada empresa.

Içil defendió que las máquinas deben estar cada vez mejor preparadas para cada lugar de trabajo, y que para ello la telemática por sí sola no basta: lo decisivo es cómo se analizan esos datos y cómo se interpretan para mejorar. La clave, a su juicio, está en la combinación de datos, inteligencia artificial y robótica avanzada. En materia de seguridad, señaló que la IA puede ayudar a prevenir accidentes gracias a su capacidad para estudiar patrones y anticiparse a ellos.

DE LAS PREGUNTAS A LAS TAREAS

El experto subrayó que la IA agéntica ya es una realidad: hemos pasado de hacerle preguntas a encargarle tareas. Para ilustrarlo, mostró un ejemplo de instrucción que hoy puede ejecutar un agente: comparar las cifras de ventas, costes y rentabilidad del mes con las del mes anterior y con el presupuesto, identificar las mayores desviaciones, distinguir las fluctuaciones normales de las que requieren la intervención de la dirección, preparar un breve resumen ejecutivo para el director financiero y, además, señalar las celdas en las que sospeche un problema de calidad de los datos.

Içil repasó los distintos papeles que la IA puede desempeñar en una empresa (investigador, analista, contrapunto crítico, simulador de escenarios y comunicador) y puso varios ejemplos de cómo las compañías pueden utilizarla para mejorar su rendimiento.



HACIA LA INTELIGENCIA ARTIFICIAL GENERAL

El ponente afirmó que avanzamos hacia la inteligencia artificial general (AGI), en la que la IA superará al ser humano. Sin embargo, identificó dos limitaciones. La primera, que la IA no innova: se basa en lo que ya existe, y quienes piensan de forma diferente, outside the box, siguen siendo las personas. La segunda, que a los robots aún les queda recorrido para desenvolverse en todo tipo de entornos, aunque avanzan muy rápido.

LAS CINCO ETAPAS DE LA PLATAFORMA

Aplicado a las plataformas elevadoras móviles de personal (PEMP, MEWP en sus siglas en inglés), Içil planteó una evolución en cinco etapas:

- **MEWP 1.0:** elevar a la persona.
- **MEWP 2.0:** asistir a la persona.
- **MEWP 3.0:** proteger a la persona.
- **MEWP 4.0:** comprender la tarea.
- **MEWP 5.0:** realizar la tarea.

Para cerrar, invitó a las empresas a reflexionar sobre cuáles son sus objetivos y a preguntarse si están realmente preparadas para el cambio.

UN MENSAJE FINAL: COMPARTIR PARA AVANZAR

El cierre de la conferencia corrió a cargo de Kai Schliephake, presidente de IPAF, cuyo mensaje resumió el espíritu de toda la jornada: «Compartamos la información, trabajemos juntos y avancemos hacia soluciones que nos ayuden a todos».

Para Schliephake, el liderazgo consiste precisamente en eso: escuchar, analizar y transformar lo aprendido en nuevas ideas. Por ello, animó a fabricantes, empresas de alquiler y al resto de miembros de la federación a seguir trabajando unidos, convencido de que el sector solo podrá avanzar si comparte lo que sabe: la experiencia, los errores, las buenas ideas y también la responsabilidad.

Si los datos nos enseñan a mejorar, concluyó, la tarea ahora es ver qué se puede aprender de todo este análisis. Y, una vez más, hizo un llamamiento a todo el sector para que notifique los accidentes.

LOS PREMIOS IAPA, BROCHE DE LA CUMBRE

La jornada concluyó con la cena de gala y la entrega de los International Awards for Powered Access (IAPA). Esta edición recibió más de 130 candidaturas repartidas en 13 categorías, entre ellas los productos del año, seguridad, sostenibilidad, desarrollo digital, formación, empresa de alquiler del año e igualdad, diversidad e inclusión.

Como novedad, el tradicional galardón a la contribución al trabajo seguro en altura pasó a denominarse Kevin O'Shea Contribution to Safe Working at Height Award, en memoria del responsable de seguridad de Hydro Mobile, fallecido el año pasado.

Peter Douglas en IPAF Summit: «La colaboración es esencial para mejorar la seguridad y reforzar la industria»

El consejero delegado y director general de IPAF repasó en el IPAF Summit en Estambul el crecimiento de la federación, que cerró 2025 con 1.975 miembros y casi 229.000 solicitudes de formación, presentó la campaña de seguridad «Check It!» y avanzó sus planes para 2026 y 2027: el curso de operador en español, los exámenes digitales, el impulso a las plataformas sobre mástil y el primer centro de formación MCWP de Turquía.

Tras la bienvenida, Peter Douglas, consejero delegado y director general de IPAF, presentó la actualización anual de la federación. Douglas insistió en la idea que vertebró toda la jornada: la colaboración es esencial para mejorar la seguridad, adoptar la innovación y reforzar la industria a escala global.



2025 EN CIFRAS

Douglas explicó que IPAF cerró 2025 con 1.975 miembros, 157 más que el año anterior, lo que supone un crecimiento del 8,6%. La federación registró 228.796 solicitudes de formación en sus 728 centros de formación IPAF, y el 71,8% de las licencias ya son digitales. IPAF está presente en 83 países.

Respecto a ePAL, la aplicación de licencia digital de IPAF, su uso sigue creciendo, con unos 112.000 usuarios activos al mes. Para finales de este año está previsto un pequeño rediseño de la app, con un nuevo panel que simplificará los recorridos del usuario dentro de la aplicación, y su desarrollo continúa.

CAMPAÑA DE SEGURIDAD 2026: «CHECK IT!»

Douglas presentó la campaña de seguridad de IPAF para 2026, «Check It!», bajo el lema de que la seguridad es responsabilidad de todos. La campaña reparte responsabilidades entre los distintos actores:

- **Empresa de alquiler o propietario:** suministrar equipos en buen estado e inspeccionados.
- **Usuario o cliente del alquiler:** elegir la máquina adecuada y comprobar la documentación de inspección.
- **Operador:** estar formado, leer el manual y hacer la comprobación previa al uso cada vez.

Ante una máquina defectuosa, la consigna es «Aísla, etiqueta, informa»: retirar la llave, señalizarla para que no se use e informar al supervisor de la obra. Como recordó Brian Parker, responsable de Seguridad y Técnica de IPAF, muchos incidentes pueden evitarse con un mantenimiento, unas inspecciones y unas comprobaciones adecuadas de los equipos.

INFORMAR DE ACCIDENTES SALVA VIDAS

IPAF animó a todo el sector a notificar accidentes y cuasi accidentes, también los que no causaron lesiones, a través de su portal www.ipafaccidentreporting.org. El proceso tiene tres pasos: registrarse (las empresas designan a una persona responsable de las notificaciones de su equipo), informar, incluso de forma anónima, y mejorar, ya que los datos se analizan para orientar las campañas de formación y seguridad de IPAF en todo el mundo. La información es confidencial y anonimizada, y el portal está abierto a cualquiera, no solo a los socios de IPAF.

El Global Safety Report 2026 de IPAF, que analiza los datos de 2025, recoge un total de 965 informes recibidos. Según el informe publicado por IPAF en septiembre, en 2025 se notificaron 170 incidentes mortales o con lesiones graves, un 15% menos que en 2024, y las víctimas mortales descendieron un 24%. La electrocución y las descargas eléctricas fueron la primera causa de accidentes mortales y graves.

La federación también promueve la iniciativa «Share Your Story», que invita a compartir cuasi accidentes, lecciones aprendidas, formas más seguras de trabajar y cambios de cultura en los equipos, junto a sus vídeos de análisis de incidentes en el canal de YouTube de IPAF.

INICIATIVAS DE IPAF PARA 2026

- **Curso de operador traducido, primero al español.** Por retrasos del socio de traducción, el calendario se ha ajustado: preestreno en español en septiembre de 2026 y lanzamiento completo en noviembre de 2026. Después llegará el portugués, y el resto de idiomas a partir del primer trimestre de 2027.
- **Transformación digital.** Avanza según lo previsto: se están sustituyendo los servidores al final de su vida útil, la gestión de impresión ya está totalmente automatizada en la nube y el foco de final de año está en la gestión de facturas y los informes.
- **Nuevo curso de señalista (Spotter).** Lanzado este año, ya lo han superado más de 500 personas y se ha solicitado su traducción al rumano, lo que ampliará su alcance en Europa.
- **Comité Internacional de Formación.** Celebró su primera reunión en septiembre de 2026 y ya cuenta con representantes de 14 países, con el objetivo de definir la futura estrategia de formación con más colaboración y coherencia.
- **Contratistas y operadores.** IPAF está produciendo vídeos cortos sobre seguridad para redes sociales y un vídeo de acogida en obra para los usuarios de PEMP.
- **Cuatro mercados prioritarios en Europa: Suiza, Alemania, España e Italia.** Un plan de acción específico busca aumentar la formación y el número de socios en estos países.
- **API para centros de formación.** IPAF trabaja con los centros para desarrollar conexiones entre sus sistemas que reduzcan la carga administrativa y eviten introducir los mismos datos dos veces.



PLANES PARA 2027

- **Nueva web con inteligencia artificial**, con el objetivo de que la información de seguridad adecuada llegue a las personas adecuadas a la primera, y vinculada a la nueva Guía interactiva de seguridad del operador.
- **Exámenes digitales.** 2027 será el año de su implantación. El proyecto se retrasó de forma intencionada por problemas de infraestructura interna, pero las pruebas se completaron en 2026.
- **Plataformas de trabajo sobre mástil (MCWP) y montacargas.** IPAF revisará y actualizará todos sus cursos conforme a la nueva legislación y hará un gran esfuerzo internacional para impulsar esta formación.
- **Más apoyo a mercados nuevos y emergentes**, con recursos adicionales para Portugal, Latinoamérica, Eurasia y el resto del mundo.
- **Nuevos cursos.** Entre los que se estudian figuran «MEWPs for Managers» (PEMP para responsables) y CACES.

MAKSAN EN TURQUÍA: PRIMER CENTRO MCWP Y CONSEJO PROPIO

Uno de los anuncios más destacados para el país anfitrión fue la apertura del primer centro de formación de plataformas sobre mástil y montacargas de Turquía, en MAKSAN. Antes de terminar su intervención, Douglas invitó a subir al escenario a los responsables de MAKSAN y de Platformder para hacerse una foto y celebrar este hito.



Además, el Consejo Internacional de IPAF ha aprobado la creación de un Consejo Nacional de Turquía, que se formará junto a Platformder como consejo regional.

IPAF.org

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



IPAF.org Centro de Formación Homologado

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

Estos son los ganadores de los premios IAPA 2026 de Estambul

Los ganadores de los premios IAPA (Premios Internacionales de Acceso Motorizado) 2026 se anunciaron en una gala que cerró el IPAF Summit 2026. Organizados por IPAF y Access International (KHL Group), esta edición ha recibido 140 candidaturas en 13 categorías.

Además anunciaron que el año que viene los premios serán en Budapest a mediados de mayo.

Como novedad, el premio a la contribución al trabajo seguro en altura pasa a llamarse Kevin O'Shea Contribution to Safe Working at Height Award, en homenaje a Kevin O'Shea, fallecido el año pasado.

La edición turca tiene un marcado acento local: entre los finalistas figuran Fatih Vinç, Aydın Vinç Kiralama, Istanbul Vinç, Quadro Makine y Rent Rise, además del instructor Nazım Taban.



PRODUCTO DEL AÑO

MÁSTILES Y MONTACARGAS
GANADOR: ALIMAK SCANDO 650A 40-46 S



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

PLATAFORMAS DE TIJERA Y MÁSTILES VERTICALES
GANADOR: GENIE GS SLAB SCISSOR LIFT NEXT-GENERATION



Finalistas
- Bravi Platforms – Residential 170
- Genie – GS Slab Scissor Lift Next-Generation
- PB Lifttechnik – PB S180-19E 4X4

PLATAFORMAS AUTOPROPULSADAS DE BRAZO Y PLATAFORMAS ATRIO
GANADOR: PLATFORM BASKET CON SPIDERMAN 54T



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

PLATAFORMAS SOBRE CAMIÓN, FURGONETA O REMOLQUE

GANADOR: PALFINGER PT25TJ



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

EMPRESA DE ALQUILER DEL AÑO

GANADOR: MANLIFT MIDDLE EAST



Finalistas
- Fatih Vinç (Turquía)
- Manlift Middle East
- Mills (Brasil)
- Rapid Access
- Sunbelt Rentals UK & Ireland

PREMIO KEVIN O'SHEA A LA CONTRIBUCIÓN AL TRABAJO SEGURO EN ALTURA

GANADOR: VIETNAM RENTAL (NO PUDIERON ASISTIR)

Finalistas
- Aldercote – Elevated Protection
- Leguan Lifts – Leguan Academy
- Nationwide Platforms – Data Centre Partnership
- Vietnam Rental – Safety Ecosystem

PREMIO A LA SOSTENIBILIDAD

GANADOR: CLEM JACOB HIRE – SUSTAINABILITY



Finalistas
- Clem Jacob Hire – Sustainability Journey
- Dingli – Development Strategy
- Haulotte – Blue Strategy
- Johnson Arabia – Rental Right

PREMIO AL DESARROLLO DIGITAL

GANADOR: TRACKUNIT Y SUNBELT



Finalistas
- Aydın Vinç Kiralama – Web de alquiler
- Haulotte – Advanced Access Management
- Horizon Construction Development – AI Application Ecosystem
- Trackunit y Sunbelt Rentals UK & Ireland

IGUALDAD, DIVERSIDAD E INCLUSIÓN

GANADOR: ISTANBUL VINÇ



Finalistas
- Istanbul Vinç
- Multitel Pagliero
- Quadro Makine
- Sinoboom / Gestoras BR

PREMIO IAPA A LA TECNOLOGÍA INNOVADORA

GANADOR: JLG /POWER TOWERS – LIFTPOD



Finalistas
- Dingli – Plataformas de brazo compactas híbridas
- Discover Battery – Optimized Hydro Polymer Electrolyte System
- JLG / Power Towers – LiftPod
- Mills – Dispositivo de bloqueo (Lockout Device)

CENTRO DE FORMACIÓN IPAF DEL AÑO

GANADOR: STANDARD ARABIA



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

INSTRUCTOR DE FORMACIÓN IPAF DEL AÑO

GANADOR: DEBBI FORBES DE HSS TRAINNING



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

PREMIO A TODA UNA TRAYECTORIA

HA SIDO EL FUNDADOR DE MILLS, CRISTIAN NACHT.





2026 IPAF summit

iapa 2026 International Awards for Powered Access









































Sofamel desarrolla Echo Guard 4 para mejorar la seguridad de la maquinaria móvil

La seguridad en las operaciones con maquinaria móvil constituye uno de los principales retos en numerosos entornos industriales, logísticos y de construcción. Durante las maniobras, la presencia de obstáculos fuera del campo de visión del operario puede dar lugar a situaciones de riesgo que requieren medidas adicionales de apoyo para mejorar el control del entorno.

Con el objetivo de contribuir a una operación más segura, SOFAMEL ha desarrollado ECHO GUARD 4, un sistema portátil de detección de obstáculos basado en tecnología ultrasónica, diseñado para ayudar al operario a identificar elementos que pueden quedar fuera de su campo visual durante el uso de la maquinaria.

Esta solución, desarrollada íntegramente por la compañía, detecta obstáculos a una distancia de hasta 2,5 metros y emite una alerta acústica superior de 80 dB para advertir al operario de la presencia de elementos próximos a la máquina. Gracias a ello, proporciona una ayuda adicional para incrementar la percepción del entorno durante determinadas maniobras y operaciones.

Uno de los principales valores diferenciales de ECHO GUARD 4 es su facilidad de implantación. El sistema incorpora sensores magnéticos que permiten una instalación rápida y no requiere realizar modificaciones permanentes en la maquinaria. Esta característica facilita su utilización en distintos equipos y permite mejorar la seguridad operativa sin afrontar grandes inversiones ni la necesidad de renovar el parque de maquinaria. Gracias a su carácter portátil y flexible, la solución puede adaptarse a diferentes entornos de trabajo y contribuir a reforzar la seguridad de las operaciones con los equipos ya existentes.

Además de su carácter portátil, ECHO GUARD 4 ha sido concebido para adaptarse a una amplia variedad de aplicaciones. Su alimentación directa a 12 V y su diseño compacto permiten su integración en diferentes tipos de maquinaria móvil, como carretillas elevadoras, retroexcavadoras y otros equipos utilizados habitualmente en entornos industriales y de construcción.

La solución responde a una necesidad creciente de las empresas: incorporar medidas que contribuyan a mejorar la seguridad de los operarios sin necesidad de sustituir equipos que continúan siendo plenamente operativos. En este sentido, ECHO GUARD 4 ofrece una alternativa flexible y fácil de implementar para reforzar la prevención de riesgos durante las operaciones con maquinaria móvil.







Con este desarrollo, SOFAMEL amplía su oferta de soluciones orientadas a la seguridad industrial y reafirma su compromiso con la innovación aplicada a las necesidades reales del mercado. El proyecto pone de manifiesto la capacidad de la compañía para desarrollar tecnologías propias que contribuyen a mejorar la protección de las personas y la eficiencia operativa en entornos de trabajo exigentes. ECHO GUARD 4 es un ejemplo de esta apuesta, al trasladar la innovación al servicio de una seguridad más accesible, flexible y fácil de implementar en la maquinaria móvil.

Kiloutou presenta su nuevo catálogo de alquiler. Más equipos, más especialización y más soluciones

Kiloutou España lanza su nuevo catálogo de alquiler 2026, una guía renovada que reúne la oferta de maquinaria y equipos más amplia e integral de su historia. Tras la integración total de las empresas del Grupo en España, la compañía potencia su servicio de alquiler reforzando cuatro pilares clave: especialización técnica, electrificación de la flota, máxima seguridad y sostenibilidad ambiental.



Entre las principales novedades, el nuevo catálogo consolida la incorporación de dos líneas clave que complementan su portafolio: Poca Altura y Vehículos Cesta. Ambas áreas ganan un marcado protagonismo para enriquecer la propuesta global de Kiloutou, sumando una flota de más de 2.000 equipos —una de las mayores del mercado—. Esta gama está concebida para responder a trabajos en interiores y entornos urbanos, optimizando la eficiencia operativa y reduciendo las emisiones contaminantes.

Asimismo, Kiloutou amplía su gama de vehículos cesta con nuevos camiones, furgones y pick up con cesta ofreciendo mayores alturas de trabajo, alcance y versatilidad para actuaciones de mantenimiento, instalaciones, obra civil, infraestructuras y servicios urbanos.

UNA OFERTA MÁS AMPLIA PARA CUALQUIER PROYECTO

El nuevo catálogo reúne soluciones para todas las fases de un proyecto, desde el movimiento de tierras y los trabajos en altura hasta la generación de energía, la climatización o el uso de herramientas especializadas.

Entre las principales categorías destacan:

- Solución para cada necesidad de trabajo en altura: Low level eléctrico, elevadores verticales, plataformas de tijera eléctricas y todoterreno, plataformas articuladas y telescópicas, vehículos cesta y andamios.
- Movimiento de tierras: miniexcavadoras, retrocargadoras, minicargadoras, dumpers y compactadores.
- Herramientas y maquinaria: equipos para demolición, hormigón, corte, perforación, fijación, fontanería, soldadura, jardinería, limpieza y mantenimiento.
- Energía y climatización: generadores, climatizadores, deshumidificadores y calefactores eléctricos, industriales e infrarrojos.

MÁS QUE ALQUILER: FORMACIÓN, ASESORAMIENTO Y ASISTENCIA ESPECIALIZADA

Kiloutou España se posiciona como un proveedor 360º capaz de acompañar a sus clientes en todas las fases de sus proyectos, desde la planificación y selección de los equipos más adecuados hasta la ejecución y finalización de los trabajos. Su propuesta de valor combina una amplia oferta de maquinaria con asesoramiento técnico especializado, formación para operadores, venta de herramientas, ferretería y consumibles, así como un servicio de asistencia técnica que garantiza una respuesta rápida ante cualquier incidencia. Un modelo integral diseñado para ofrecer a los profesionales un único interlocutor y las soluciones necesarias para desarrollar sus proyectos con la máxima eficiencia, seguridad y continuidad.

La formación constituye otra de las novedades de este catálogo. La compañía imparte programas teóricos y prácticos dirigidos a operadores y profesionales, centrados en el manejo seguro de maquinaria y los trabajos en altura, con el objetivo de promover una cultura preventiva y avanzar hacia el objetivo de “CERO accidentes”.





UNA APUESTA DECIDIDA POR LA SOSTENIBILIDAD

La electrificación de la flota ocupa un lugar destacado en esta nueva edición del catálogo, reflejando el compromiso de Kiloutou con un modelo de alquiler más sostenible basado en la economía circular y la reducción de la huella de carbono.

La compañía continúa ampliando su oferta de equipos eléctricos e híbridos, capaces de reducir las emisiones de CO_2 hasta en un 99% respecto a equipos convencionales en determinadas aplicaciones, ofreciendo alternativas que combinan rendimiento, eficiencia y menor impacto ambiental.

UN GRUPO EUROPEO CON UNA FUERTE IMPLANTACIÓN EN ESPAÑA

Kiloutou forma parte de uno de los principales grupos europeos de alquiler de maquinaria, presente en 9 países y con una red de más de 600 agencias. En España cuenta con 79 agencias, 960 puntos de servicio y una flota superior a los 20.000 equipos, lo que le permite ofrecer soluciones de proximidad, asesoramiento especializado y una amplia disponibilidad de maquinaria para todo tipo de proyectos.

Con esta nueva edición de su catálogo, Kiloutou España reafirma su compromiso de acompañar a los profesionales con la oferta de alquiler más completa, especializada y sostenible del mercado, incorporando nuevas soluciones que responden a los retos actuales de productividad, seguridad y descarbonización de la actividad.

Sarens completa una prueba de carga de 1.189,6 t para un proyecto de ExxonMobil en Tailandia

Se utilizaron las grúas SCC8000A y CC6800 en configuración tándem para realizar la prueba de carga en el patio de Sattahip.



Sarens ha completado la prueba de carga de un bastidor de elevación de 1.189,6 t en las instalaciones de ExxonMobil en la provincia de Chonburi (Tailandia).

La operación respalda las futuras fases de un importante desarrollo industrial en la región y se enmarca en el proyecto THA-Chonburi-ExxonMobil BIH 786-262 VPE, en el patio de fabricación de Sattahip. Vatana Phaisal Engineering fue la encargada de contratar el trabajo.

La prueba de carga tenía como objetivo verificar la capacidad estructural de un accesorio de elevación diseñado a medida para el módulo principal del proyecto.

El bastidor de elevación se evaluó conforme a la norma OSHA 1926.251, que exige que los equipos de elevación personalizados se sometan a una prueba al 125 % de su carga máxima de trabajo.

Según Sarens, este paso era fundamental para confirmar la integridad técnica del bastidor antes de su uso en operaciones a escala real.

El equipo de ingeniería de la compañía llevó a cabo una amplia labor de preparación antes de realizar la prueba. Esta incluyó la evaluación de la capacidad portante del terreno, la instalación de las bases de apoyo de las grúas, la definición de zonas de exclusión, la gestión del acceso al emplazamiento y la coordinación de las comunicaciones del equipo.

Tras analizar las condiciones del patio de fabricación, Sarens seleccionó las grúas SCC8000A y CC6800 para trabajar en tándem en la elevación principal. Como apoyo, se emplearon una grúa A600, dos unidades STC600 y una grúa GR300 para tareas auxiliares.

Los componentes principales de las grúas se trasladaron desde el patio de Sarens en Rayong hasta el emplazamiento de Sattahip mediante remolques hidráulicos. Las entregas del resto de equipos, contrapesos y elementos de eslingado se programaron en función de la logística del emplazamiento y de las necesidades de montaje.

La prueba de carga se ejecutó por fases controladas, con puntos de parada acordados previamente. Este enfoque permitió a los ingenieros supervisar el comportamiento estructural del bastidor en cada nivel de carga y asegurar que su rendimiento cumplía los criterios exigidos.

Ukrit Phorjai, director de proyecto de Sarens Thailand, declaró: «Ejecutar una prueba de carga de 1.189,6 t conforme a las normas OSHA en un entorno industrial en plena actividad requiere un equipo altamente cualificado. Estamos muy orgullosos del trabajo realizado en el patio, que garantiza la seguridad de las futuras operaciones en este tipo de instalaciones».

Sarens, con más de 70 años de experiencia en elevación pesada y transporte especial, señaló que la validación del bastidor de elevación contribuye a la seguridad y la continuidad de las futuras operaciones de elevación en las instalaciones de Chonburi.

En agosto de 2026, Sarens sustituyó el puente Ponte al Pino de Florencia, de 140 años de antigüedad, en una actuación destinada a mejorar la seguridad de los usuarios del ferrocarril y la carretera.

Motortec acogerá la II Competición de Futuros Profesionales de Vehículo Industrial y Maquinaria

La segunda edición de la Competición de Futuros Profesionales de Vehículo Industrial y Maquinaria ya ha arrancado. La cita se celebrará en MOTORTEC, en IFEMA Madrid, del 7 al 10 de abril de 2027, y en ella 12 finalistas de Formación Profesional de la familia de Transporte y Mantenimiento de Vehículos se medirán en una fase presencial, trabajando sobre maquinaria y vehículos industriales reales junto a empresas del sector.

El plazo de inscripción para centros educativos y alumnos está abierto desde el 15 de octubre hasta el 30 de noviembre de 2026.

TALENTO JOVEN PARA UN SECTOR QUE LO NECESITA

La organización recuerda que el sector demanda profesionales cualificados y defiende esta competición como una de las vías más directas para poner en contacto a los jóvenes con las empresas. Por ello, quiere que el proyecto siga siendo una iniciativa compartida y ha invitado a medios de comunicación y asociaciones a sumarse a su difusión.

Se anima a que las empresas realicen una prueba práctica con un técnico en el stand de la competición.

Las empresas interesadas pueden contactar con AFUPRO, ***www.afupro.org***



DIRECTORIO DE FIRMAS

GRÚAS



ALQUILER Y VENTA DE EQUIPOS



PLATAFORMAS ELEVADORAS



ALQUILER Y VENTA DE EQUIPOS



SEGUROS MAQUINARIA



TRANSPORTES



ALQUILER EQUIPOS



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

ALQUILA CON LOXAM



TU PROYECTO SE MERECE *LO MEJOR*