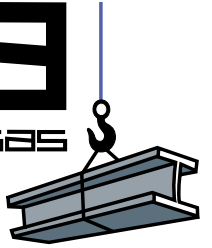


# MOVICARGA

MOVIMIENTO DE CARGAS



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

AÑO XLIII - Nº 544

Noviembre 2020

## PORQUE DEPENDE DE TODOS

LOXAM HUNE





# MOVICARGA

MOVIMIENTO DE CARGAS



La mejor revista técnica  
del sector de elevación  
de habla hispana  
de España y Latinoamérica

Especializada en grúas,  
manipuladores,  
plataformas elevadoras,  
transporte,  
reportajes IPAF,  
con newsletters semanales.



Envíenos sus noticias a:  
[macarenagarcia@movicarga.com](mailto:macarenagarcia@movicarga.com)

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





**LOXAMHUNE**  
T: 902 10 86 86  
www.loxamhune.com

- 4 Editorial
- 6 LoxamHune, 1ª empresa de alquiler en medir su Huella de Carbono
- 12 Nuevos estándares sobre siete ejes: La nueva grúa todo terreno Demag® AC 450-7
- 16 Grúas Palfinger gama TEC para tareas complejas
- 18 Proyecto extraordinario: La grúa de 5 ejes de Liebherr cruza el río Cauca en barcaza hasta el lugar de aplicación
- 20 30 nuevas Ruthmann Steiger® para Beyer
- 22 Nueva solución telemática: Demag® IC-1 Remote facilita el diagnóstico remoto
- 24 Nuevo sistema E-Drive de Genie® para reducir los costes y mejorar el rendimiento de sus tijeras eléctricas GS
- 26 Una minigrúa Jekko SPX532 para Grúas Rigar
- 28 Maqel presenta extra-capacidad de elevación HC3
- 30 Nuevo vídeo de la grúa PM 100 SP
- 32 Socage entrega una Telescópica Forste 20 T a Cubiertas Pellicer
- 34 La normativa sobre emisiones de motores protagoniza un webinar organizado por Anmopyc
- 36 Moto Tractor Bitrián, S.L. adquiere una Oil&Steel de 24 m
- 38 Revolución Digital
- 42 Transgrúas entrega el nuevo manipulador de vidrio Jekko MPK06
- 43 Easy Lift nombra a Rothlehner como distribuidor para Alemania
- 44 Mammoet recibe la primera grúa móvil de Liebherr LTM 1650-8.1
- 45 STILL España nombra distribuidor oficial en A Coruña a SOOS Maquinaria
- 46 Palfinger World Tour, es un éxito comprobado
- 48 Transportes y Grúas Aguado, S.L., con su Liebherr LTM 1500-8.1 en las Torres Colón
- 49 Transgrúas hace entrega de una grúa FASSI F110B.0.23 en Ibiza
- 50 Jofemesa Formación, Cursos, servicio y seguridad
- 56 Renovación de la flota de GSR
- 58 Talleres Arteixo pinta sus máquinas de rosa y colabora para ayudar contra el cáncer
- 59 GAM y JLG Industries alcanzan un acuerdo para la distribución autorizada de la marca en Marruecos desde el 31 de Octubre de 2020
- 60 Comercial Euroyen, especialista en carretillas elevadoras en continua renovación
- 62 Obligación de informar sobre los riesgos derivados del uso de plataformas elevadoras móviles de personal (PEMP) y utilidad del Manual de Anapat
- 64 **TOMANDO EL PULSO AL SECTOR DE PLATAFORMAS AÉREAS**  
[Fabricantes de plataformas](#)  
[Alquiladores de plataformas](#)  
[Segunda mano](#)
- 136 La colaboración Walvoil-Dieci gana el premio Novedad Técnica de EIMA
- 139 Entrega desde Transgrúas Vitoria de una grúa Fassi F195A.0.25 e-active
- 140 Estudio de mercado de plataformas a nivel mundial
- 144 ALO Rental, nuevo distribuidor de Faresin en Chile
- 150 ¿Debes medir tu huella de carbono como empresa?  
Entrevista a Andrés Ferrer, CEO de Omawa Huella Ecológica.
- 156 Kohler Check App, una innovadora aplicación para monitorizar y hacer el mantenimiento de los motores Kohler
- 157 Las grúas españolas de HIAB, con dos años de mantenimiento y HiConnect Basic gratuitos
- 159 Pablo Herrera, Especialista en izaje en Latinoamérica y colaborador de Movicaarga, entrevista a Jorge Ricardo Espinel, Director de RTA Respuesta Alternativa
- 160 REVISTA EXCLUSIVA ONLINE
- 212 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@totallifting.es - **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: BOOKLET - Leganés (Madrid) - Depósito Legal: M-36867-1973



## Nadie nos va a parar, excepto nosotros mismos

A lo largo de la historia nos encontramos con exigencias que seguro que a los comunistas de pro que sufrimos les parecen sectarias y xenófobas. Por ejemplo, en la Segunda Guerra Mundial, los reclutas estadounidenses debían, al menos, medir 1,52 metros y tener un contorno de pecho de 73 centímetros. Algunas unidades de las SS alemanas obligaban a sus hombres a medir 1,78 metros. Los gigantes de Potsdam de Federico Guillermo I de Prusia, tenían que medir 1,80 metros como mínimo. Este me encanta, los Granaderos de la Guardia Imperial Napoleónica, debían medir 1,78 metros, además de tener al menos 10 años de servicio, haber recibido una mención por valentía y saber leer y escribir. ¿Por qué? Porque se jugaban la vida. Y no puedes dejar que quien lucha por ti sea un blandengue. Igual que España, se juega su futuro.

Sin embargo, aquí tenemos a estos kamikazes de la política, que han llegado sin oficio ni beneficio, sin pasar unas oposiciones ni demostrar su valía, y sin haberles exigido siquiera unos mínimos conocimientos. Unos gobernantes que lucen como banderado la mentira, la hipocresía, la mediocridad, la ineptitud, el desaliño y la falta de valores fundamentales. Así nos luce el pelo.

Si España fuese una empresa, los empleados no estarían en ERTE, habrían pasado a formar parte de la lista del paro hace mucho tiempo. ¿Os imagináis por algún momento que el presidente de una empresa con delegaciones en toda España, diese un paso atrás y dejase que cada director de filial llevase su oficina, como si fuese su feudo? Modelo empresarial, tipo Reinos de Taifas. Todos sabemos cómo acabaron esos experimentos.

Para ser Presidente del Gobierno en España se deberían aprobar unas duras oposiciones, se debería exigir una dilatada experiencia profesional de éxito de al menos 10 años, tener una preparación excepcional a nivel empresarial y qué menos que darle un cupo de mentiras por mandato. Vamos a poner 50 mentiras por gobierno. Cuando hubiesen llegado a gastar las mentiras, automáticamente habría que relegarlo del cargo, a él y a todo el equipo de mantas que le prometieron amor eterno en la ceremonia de vasallaje. Además, debería ser automático, 50ª mentira dicha, ¡bam! salto del sillón presidencial, como en los cazas cuando están a punto de estrellarse.

No puede ser que un cacique temerario como el que tenemos la desgracia de aguantar, nos esté llevando cuesta abajo y sin frenos y vivamos impasibles este descalabro. Este mentiroso compulsivo, rodeado de lo peorcito de cada casa, pretende eternizarse en el Gobierno pisando a quien se le ponga por delante. Le da igual mancillar la memoria de los que ya no están y quiere hacer de España su Venezuela particular. No ha habido en la historia de España un gobernante que haya usurpado de manera más clara los derechos de los españoles.

En lugar de promover el tejido empresarial privado, que es el motor de la economía, se dedica a comprar al funcionariado español y subirse los sueldos. Corto de miras el que se crea que con inversión a los estamentos públicos, España va a avanzar.

Lo siento, pero no me creo que los españoles pasen hambre. No me lo creo. Habría protestas, habría gente en la calle, se les oíría por algún lado... pero no, nadie se queja. No sé si es que piensan que van a comer de las promesas sanchistas y eso les va a alimentar mucho. También pueden intentar acceder a las subvenciones comunistas, pero ojo, se venden caras, si eres una persona normal, con una familia normal y hules a derechas, lo tienes lo que viene siendo "hodido" (con la h aspirada).

Ahora se quieren cargar también la educación. Tiene sentido, cuanto más ignorante es el votante, más manipulable es. Estos no dan puntada sin hilo.

Si yo fuese votante socialista, estaría avergonzado de pertenecer a un partido en el que su máximo mandatario se ha meado en sus ideales. Si señores, ha levantado la pata y ha miccionado en todas las creencias socialistas desde que se fundó el partido.

No se trata de colores, se trata de tener unos valores, de no dejarte pisotear, de tener dignidad. Cualquiera persona que deposite su voto a la izquierda, ha perdido el sentido común y la decencia. Obviamente no se merece el respeto de ninguna persona de bien.

Puedo entender que haya funcionarios que creen que gracias a los Iluminati, ellos siguen cobrando. Me pregunto si esta gente no se dará cuenta que sin empresas privadas, su prescindible funcionariado va a ser insostenible.

Sánchez ha elevado la carga fiscal en 3.391 millones en plena pandemia, mientras los gobiernos europeos introducen medidas tributarias especiales para rebajar la carga fiscal que soportan las empresas y las familias. En España nos suben los impuestos, será para llevar la contraria a Europa, cosa que no logro comprender, porque son los que nos van a tener que ayudar.

Aquellos que proclamáis que sois de "izquierdas", ¿creéis que estáis exentos de impuestos por tener un carnet que os defina como marxista bolchevique? Lo siento, pero no. Vais a pagar el desastroso comportamiento de vuestros líderes, igual que haremos el resto.

Hoy en día, eres comunista estalinista o eres capitalista. Y no hay más. Por Dios, que alguien les explique a estos perroflautas que en el momento en el que entras en la rueda del mercado laboral eres capitalista de por vida, por muchas fantasías que estos comunistas nos quieran vender. Iría más allá, los discípulos de la rata, ultra capitalistas.

En Europa no salen de su asombro, a ver si nos intervienen ya y se acaba este lamentable espectáculo político. Quieren subir todo tipo de impuestos en 2021, desde gravámenes directos, como el IRPF, el Impuesto de Sociedades o el Impuesto sobre el Patrimonio, hasta tributos indirectos, como el IVA o los Impuestos Especiales. Aparte de tres nuevos gravámenes (con nuevas cargas fiscales sobre los servicios digitales, las transacciones financieras y los envases de plástico), y no nos olvidemos de la subida de la fiscalidad al diésel.

Este circo que llaman política está llevando a España a un endeudamiento del que tardaremos en levantarnos, porque los trapezistas parece que están hasta arriba de copas y ejecutan los ejercicios sin red. Con estos Presupuestos, en un año, el Gobierno va a aumentar la deuda más que el ejecutivo de Zapatero en tres años, y en dos años, la elevarán más que Rajoy en ocho años. ¿Me explicas cómo puede ser justo dejarles a estos suicidas el timón de nuestro barco?

Una vez más, debemos sentirnos afortunados de trabajar en el sector en el que estamos, y no bajar la guardia.

Acordaos del famoso verso 20 del Cantar del Mío Cid que decía: "Dios que buen vasallo, si oviese buen señor". No dejéis caer en saco roto esta frase. Cuidar a vuestro equipo, ser su apoyo y su punto de referencia, ser su faro y su ejemplo a seguir. Tener empatía con aquellos que están por debajo vuestro, no dejéis que la soberbia os gane la batalla a nivel empresarial, tener los oídos abiertos a nuevas propuestas, y más en esta época que vivimos. Pensar que los fallos de vuestro equipo, pueden servir de lección de mejora para todos. Tened paciencia, pero no perdáis la perspectiva de ser exigentes. Hoy en día tener un trabajo es un regalo, recordárselo de vez en cuando. A quien dé lo mejor de sí mismo, premiarle, aunque sea con palabras de aliento.

No es momento de desfallecer, lo siento, pero ahora no te lo puedes permitir. Si dudas, que no te lo noten, si te fallan las fuerzas, te vas al baño, te lavas la cara, te das un tortazo y te recuerdas a ti mismo que tienes suficiente fuerza, carácter y ganas como para incluso saltar vallas y llegar victorioso a la meta. Sé competitivo, hasta con la mejor versión de ti mismo. Nadie recuerda a los flojos y a los fracasados, no seas uno más en el mercado, intenta que tu empresa destaque, ya sea por su gente, por su servicio o como si es por la amabilidad de la persona que coge el teléfono, hazte imprescindible para tus clientes.

Nadie nos va a parar, excepto nosotros mismos. Se fuerte, se valiente, se perseverante, no juzgues y observa, se merecedor del puesto que tienes. Para que alguien tenga éxito, significa que habrá alguien que haya fracasado, ¿tú quién quieres ser? Porque yo lo tengo claro.

FUERZA Y HONOR





**ROXU** GRUPO

[WWW.GRUASROXU.COM](http://WWW.GRUASROXU.COM)

OVIEDO · GIJÓN · AVILÉS · NAVIA · RIBASECA · LEÓN · COSTA RICA



# LUIS ÁNGEL SALAS

CEO DE  
LOXAMHUNE

A pesar de que los expertos llevan más de 20 años planteando la necesidad de cuidar el medio ambiente y avisando de los riesgos y consecuencias de no hacerlo, muchas empresas no han visto la sostenibilidad ambiental como una oportunidad para cambiar y adaptarse a los nuevos retos.

**1ª empresa  
de alquiler  
en medir  
su Huella  
de Carbono**

---



# PORQUE DEPENDE DE TODOS

LOXAM HUNE



**LOS TRÁMITES DE CÁLCULO SE INICIARON EN MAYO Y A FINALES DE JULIO TENÍAMOS ESTE CÁLCULO TERMINADO. EN AGOSTO PASAMOS CON ÉXITO LA AUDITORÍA DE AENOR, LO QUE NOS CERTIFICÓ EN ISO 14064.**

Curiosamente la pandemia del COVID 19 ha puesto en evidencia las necesidades de la transformación sostenible, impulsando su aceleración e inmediata puesta en marcha. El cambio climático es el mayor riesgo a largo plazo para la población.

La visión estratégica de sostenibilidad pretende enriquecer el análisis estratégico y la toma de decisiones con nuevas variables que reducen el riesgo del negocio y fortaleciesen el papel de la empresa y el empresario en la sociedad.

Es por ello que ya algunas empresas como LoxamHune están buscando alternativas que permitan reducir su huella de carbono, que permitan reducir sus consumos energéticos, sus emisiones de gases de efecto invernadero y potenciar la máxima eficiencia en el uso de recursos.

Como líder, tienes que estar al día de todo lo que te puede engrandecer a nivel empresarial, y LOXAMHUNE lo hace. Muchas empresas dicen que son sostenibles porque queda bien en su página web, pero muy pocas realmente lo llevan a cabo. Esto no es un proyecto, es un hecho: LOXAMHUNE es la primera empresa de alquiler de maquinaria que mide su huella de carbono, y a nivel europeo una de las pocas que lo hace. Merece la pena saber por qué han dado este paso, cuál ha sido el proceso, y sobre todo, saber que Luis Ángel Salas está convencido de que éste va a ser un paso natural de todas las empresas que forman el sector, y se ofrece a explicar a quién lo quiera, cómo ha sido este proceso, algo muy generoso en el momento que estamos.

Esperamos que os guste la entrevista.

**Mov.- ¿Por qué habéis apostado por esta iniciativa?**

**Luis Ángel Salas.-** Dentro de la evolución de LoxamHune esto es un paso más en nuestra apuesta por la sostenibilidad y la reducción del impacto ambiental de nuestra actividad. Este camino se inició hace ya 10 años con la obtención de la certificación ISO 14001 de Sistemas de Gestión Ambiental y las ISO 9001 y 45001 sobre Sistemas de Gestión de la Calidad y Prevención de Riesgos Laborales, Seguridad e Higiene.

**Mov.- Sois la primera empresa en España en el sector del alquiler que mide su huella de carbono, ¿por imagen o por convencimiento?**

**Sr. Salas.-** Por un conjunto de motivos, uno de los valores de la compañía es ser respetuoso con el medio ambiente e impactar lo menos posible y sabemos que nuestra actividad tiene un alto impacto en el medio en el que vivimos. Considero que es un signo de evolución y una forma de generar conciencia.

**Mov.- Desde que decidís dar el paso de medir la huella hasta que recibís el certificado, ¿cuánto tiempo pasa?**

**Sr. Salas.-** Los trámites de cálculo se iniciaron en mayo y a finales de julio teníamos este cálculo terminado. En agosto pasamos con éxito la auditoría de AENOR, lo que nos certificó en ISO 14064, y posteriormente en septiembre presentamos ante el Ministerio para la Transición Ecológica y el Reto Demográfico, la solicitud de inscripción en el registro de huella de carbono, todo esto hace una totalidad de 5/6 meses de tramitación.

**Mov.- ¿Ha sido un trabajo complicado el recopilar toda esta información al ser algo nuevo que antes no habíais hecho?**

**Sr. Salas.-** Entiendo que habrá sido más complicado para Omawa, ya que han tenido que aprender de la empresa y ver exactamente qué es lo que necesitaban. La ventaja que Omawa ha reconocido es que nosotros somos una empresa muy estructurada y tenemos mucho acceso a la información. Esto ha agilizado mucho el proceso.

**Mov.- Nos explicaba Omawa que este es un proyecto que implica a toda la empresa, ¿has notado esa involucración de la gente?**

**Sr. Salas.-** Yo creo que como en todas partes hay personas concienciadas y otras no tanto. Cuando hemos empezado a informar a los trabajadores, hay cosas que se estaban haciendo hace años, como reducir los residuos (un 11% en el último año), la valorización de los residuos para reciclar (ya lo hacemos en más de un 80%), la reducción del consumo de papel (un 5% en el último año), etc. Dentro de nuestra responsabilidad social corporativa estábamos ya haciendo parte del trabajo. De hecho, tenemos una medición anual del Kilowatio/hora por metro cuadrado, y tenemos un objetivo de reducir ese gasto energético. No sabíamos qué era la huella de carbono, pero ya

Dentro de nuestra responsabilidad social corporativa estábamos ya haciendo parte del trabajo. De hecho, tenemos una medición anual del Kilowatio/hora por metro cuadrado, y tenemos un objetivo de reducir ese gasto energético. No sabíamos qué era la huella de carbono, pero ya estábamos impactando en su reducción, de tal manera que el personal de LoxamHune sí que estaba concienciado en el impacto socioambiental y la reducción, por eso muchos lo han visto como un paso lógico.





PERSONAS  
SEGURIDAD  
DISPONIBILIDAD  
EXPERIENCIA

S  
O  
M  
O  
S



Trabajamos  
hacer del mundo  
lugar más seguro

estábamos impactando en su reducción, de tal manera que el personal de LoxamHune sí que estaba concienciado en el impacto socioambiental y la reducción, por eso muchos lo han visto como un paso lógico.

**Mov.- ¿El Grupo Loxam también mide su huella de carbono?**

**Sr. Salas.-** Lo está haciendo en estos momentos. Dentro de la compañía, nosotros hemos sido la primera de las empresas del grupo en hacerlo.

**Mov.- A nivel competitivo para LoxamHune, ¿qué ventajas tiene?**

**Sr. Salas.-** En mi opinión son varias las ventajas, además de mostrar de verdad nuestra preocupación por el entorno, esto mejora la percepción de nuestra imagen de marca y permite participar en proyectos en los que

se exija tener calculada y registrada la huella de carbono.

Estamos en sectores que tradicionalmente impactan mucho en el medio ambiente (sectores industriales, construcción, movimiento de tierras, minería, etc.). De hecho, parte de la legislación ha empezado a ser mucho más estricta en esos sectores.

Por todo ello, estamos convencidos de que medir nuestra huella de carbono y ser clima neutro, va a impactar muy positivamente en nuestros clientes.

Otra ventaja es que nos convertimos en más atractivos de cara a la percepción de nuestros trabajadores y nuevas incorporaciones, es un plus trabajar en una empresa comprometida con su entorno.

---

**SON VARIAS LAS VENTAJAS, ADEMÁS DE MOSTRAR DE VERDAD NUESTRA PREOCUPACIÓN POR EL ENTORNO, ESTO MEJORA LA PERCEPCIÓN DE NUESTRA IMAGEN DE MARCA Y PERMITE PARTICIPAR EN PROYECTOS EN LOS QUE SE EXIJA TENER CALCULADA Y REGISTRADA LA HUELLA DE CARBONO.**

---

## ME ENCANTARÍA QUE TODAS LAS EMPRESAS DEL SECTOR TUVIERAN ESTA CLASE DE CERTIFICACIONES Y NOSOTROS ESTAMOS ABIERTOS A PROPORCIONAR ASESORAMIENTO SOBRE ELLO.

**Mov.- Una vez que os han hecho el estudio, ¿tenéis que realizar muchos cambios para seguir reduciendo esta huella de carbono?**

**Sr. Salas.-** Yo creo que esto es una carrera a largo plazo y este estudio nos ha ampliado los ámbitos de actuación, no solo en las acciones clásicas de reducción de aceites papel, etc., sino en otros entornos, como por ejemplo, consumo eléctrico, desplazamiento de empleados, etc.

**Mov.- De cara a los proveedores, ¿cambiará la forma de trabajar con ellos? ¿Tendrán que medir su huella de carbono?**

**Sr. Salas.-** En el futuro sí. Claramente la legislación está siendo cada vez más exigente, ya que desde la Comunidad Europea, y ahora cada vez más comunidades autónomas, lo están empezando a exigir. Esto se convertirá en una legislación obligatoria en unos años. Nosotros daremos un tiempo y les asesoraremos para ayudarles en esa transición. Igual que cuando hemos empezado con las ISOs, tenemos un plan para que nuestros proveedores estén 100% certificados en las certificaciones de calidad, lo mismo ocurrirá con la huella de carbono.

**Mov.- Sois líderes en el sector, ¿crees que muchas empresas seguirán estos pasos y será una tendencia dentro de las empresas de alquiler de maquinaria?**

**Sr. Salas.-** Yo estoy convencido de que sí. De hecho, lo hablaré con colegas y directores de otras empresas de alquiler, ya que es una oportunidad para poner al sector en cierta ventaja debido al tipo de empresas o proyectos a los que damos soporte.

Somos un sector muy pequeño y separado con dos asociaciones, un sector atomizado y a veces los clientes finales no nos aprecian como un sector de calidad. Cuando un sector no es percibido como un sector de calidad, implica que va sólo a precio. Si queremos de verdad ser un sector que dé valor añadido, el medir la huella de carbono y compensarla teniendo como objetivo el clima neutro, sí que puede dar de verdad dicho valor añadido al sector.

Me encantaría que todas las empresas del sector tuvieran esta clase de certificaciones

y nosotros estamos abiertos a proporcionar asesoramiento sobre ello.

Así que por supuesto, yo recomendaría a todas las empresas de nuestro sector embarcarse en este tipo de proyecto. Es un complemento a nuestra contribución a la economía circular y a la sostenibilidad de nuestro entorno y, además, va a ser en los próximos años una exigencia legal de los países y la UE.

**Mov.- ¿En qué se benefician los clientes con esta nueva iniciativa vuestra y de qué manera pensáis que puede mejorar vuestra relación con los clientes?**

**Sr. Salas.-** El modelo de empresa en el que se basa LoxamHune está fundamentado en unos valores, entre los que destacan la seguridad de las personas y el respeto por el entorno, fomentando así la economía circular en base a los principios básico del alquiler (uso compartido, reutilización y reciclaje del equipo y correcto mantenimiento).

Esto se une a otros valores añadidos al alquiler de maquinaria que también ofrecemos, como la formación en seguridad y manejo adecuado de la maquinaria. Estos dos aspectos, compensar la huella de carbono y dar formación adecuada, se complementan en lo que podíamos definir como un alquiler responsable.

En cuanto al feedback de los clientes es muy positivo, como comentaba Andrés Ferrer, CEO de Omawa, hay más de 1.300 empresas que han registrado su huella de carbono (aunque no que la hayan compensado) y dentro de esas empresas, hay más de 130 que ya son clientes nuestros en este momento.

**Mov.- ¿Qué medidas de reducción estáis adoptando ya, y qué otras tenéis pensado adoptar a nivel compañía en el medio plazo?**

**Sr. Salas.-** Además de lo dicho anteriormente sobre la reducción de residuos y gasto energético en nuestras instalaciones, existen otras muchas medidas que de forma directa o indirecta impactan en la eficiencia de los procesos y por tanto, reducen los gastos de efecto invernadero. Alguno de ellos son los siguientes:

- La digitalización de los procesos internos y externos (operativa con clientes y proveedores).
- La adquisición de máquinas eléctricas, ya supone el 36% del total de la maquinaria disponible para alquiler.
- El mantenimiento remoto de las máquinas gracias al IoT para evitar desplazamientos innecesarios.
- Etc.

**Mov.- Para la compra de maquinaria futura, ¿cambiaréis vuestra estrategia a la hora de decidir?**

**Sr. Salas.-** Honestamente no. Podemos cambiar algo, pero nosotros ya en los últimos años hemos dado mucha importancia a la maquinaria eléctrica, el 36% de toda nuestra

Existen otras muchas medidas que de forma directa o indirecta impactan en la eficiencia de los procesos y por tanto, reducen los gastos de efecto invernadero.

Alguno de ellos son los siguientes:

maquinaria es eléctrica. Ahora con las nuevas inversiones, lo que no es eléctrico, tendrán motores Stage V, este es el enfoque de LoxamHune y del Grupo Loxam a nivel corporativo en los últimos años.

**Mov.- La compra de maquinaria para el próximo año, ¿será renovación para iros quitando maquinaria antigua?**

**Sr. Salas.-** LoxamHune está en un proceso tanto de renovación como ampliación de su flota desde hace 4 años.

Este proceso no es solo de renovación, sino de modernización y adaptación a las exigencias del mercado, lo que incluye motores híbridos, máquinas eléctricas, etc.

Los nuevos motores tienen una mejora de eficiencia muy importante frente a los motores tradicionales y esto impactará en la estructura de costes y precios.



- La digitalización de los procesos internos y externos (operativa con clientes y proveedores).
- La adquisición de máquinas eléctricas, ya supone el 36% del total de la maquinaria disponible para alquiler.
- El mantenimiento remoto de las máquinas gracias al IoT para evitar desplazamientos innecesarios.







# Demag® AC 450-7

## Nuevos estándares sobre siete ejes: La nueva grúa todo terreno Demag® AC 450-7

Tan compacta como una grúa de seis ejes pero con un rendimiento significativamente superior.

Establecer nuevos estándares sobre siete ejes: este objetivo ciertamente nada modesto fue el que Tadano Demag se fijó al desarrollar la nueva grúa todo terreno AC 450-7. Un objetivo que el fabricante de grúas de Zweibrücken ha logrado alcanzar, ofreciendo una nueva máquina de siete ejes que sienta nue-

vas bases con una serie de soluciones orientadas al futuro e impresionantes especificaciones técnicas.

La idea de base para el desarrollo de la nueva AC 450-7 era a la vez simple y exigente: Tadano Demag quería poder contar con una alternativa más potente que las existentes grúas de seis ejes, con la meta de man-

tenerla tan compacta como sus homólogas a pesar del eje adicional y de lograr simultáneamente un rendimiento significativamente superior. En términos de dimensiones, la AC 450-7 cumple este criterio, con una longitud de vehículo de tan solo 15,99 metros, una base estabilizadora de 8,45 metros y una longitud total de 17,62 metros. «En otras palabras, no necesita más espacio en el lugar de



---

**LA AC 450-7 UNA LONGITUD DE VEHÍCULO DE TAN SOLO  
15,99 METROS, UNA BASE ESTABILIZADORA DE 8,45 METROS  
Y UNA LONGITUD TOTAL DE 17,62 METROS.**

---



**PRESENTA UNA PLUMA PRINCIPAL DE 80 METROS CON UNA CAPACIDAD DE ELEVACIÓN MÁXIMA DE HASTA 195,5 TONELADAS. SI LA LONGITUD DE LA PLUMA PRINCIPAL NO ES SUFICIENTE, SE PUEDE EXTENDER, POR EJEMPLO, CON UN PLUMÍN ABATIBLE CON UNA LONGITUD MÁXIMA DE 81 METROS**



**Pinche para ver el video**

trabajo que una grúa de seis ejes pero ofrece una capacidad de elevación significativamente superior», comenta Michael Klein, Responsable de Marketing de Producto, confirmando que uno de los objetivos cruciales para la empresa fue perfectamente conseguido. Pero para empezar, ¿por qué siete ejes? «Es simple: la única forma de que la máquina fuera apta para la circulación vial y cumpliera con nuestros objetivos de tener una pluma más larga y mayor capacidad de elevación era que contara con siete ejes», explica Michael Klein.

A pesar de las dimensiones prácticamente idénticas, la nueva AC 450-7 presenta características de rendimiento considerablemente superiores en comparación con las grúas de seis ejes. De hecho, el nuevo integrante de la familia presenta una pluma principal de 80 metros con una capacidad de elevación máxima de hasta 195,5 toneladas. Si la longitud de la pluma principal no es suficiente, se puede extender, por ejemplo, con un plumín abatible con una longitud máxima de 81 metros. La longitud máxima del sistema de la grúa es de 132 metros. El plumín abatible puede «dividirse» en segmentos de tres metros desde 24 hasta 81 metros. Para facilitar el transporte del plumín abatible, se utilizan dos dimensiones de perfil que hacen posible

deslizar las partes individuales de la extensión una dentro de la otra. Además, el sistema de montaje patentado de plumín abatible permite una configuración especialmente rápida, simple y segura, un diseño que la nueva AC 450-7 comparte con los modelos Demag AC 300-6, AC 350-6 y AC 1000-9. Adicionalmente, la AC 450-7 es extremadamente versátil en relación a los sistemas de extensión: Además del plumín abatible, Demag también ofrece diversas versiones de configuración para una extensión fija e incluso un runner.

### **NUEVO DISEÑO SSL SUPERLIFT**

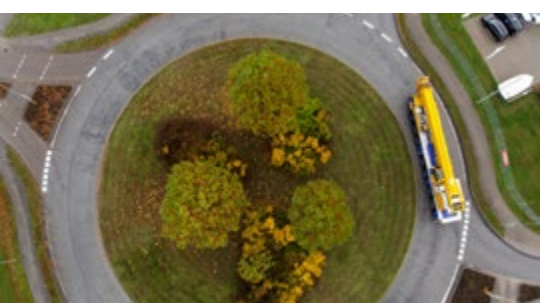
El sistema SSL Sideways Superlift (Superlift lateral) no solo incluye a la nueva AC 450-7 en la categoría de las grandes grúas Demag, sino que también significa que la máquina introducirá más de una primicia: Demag está utilizando su nuevo diseño de ingeniería para el sistema Sideways Superlift por primera vez en la AC 450-7. Este nuevo diseño es una mejora fundamental de la conocida solución SSL de Demag. Los brazos Superlift ahora se encuentran montados completamente en la parte frontal, en la cabeza de la sección base, lo que significa que son más largos y por lo tanto perfectamente adecuados para una capacidad de elevación superior. Y continuando con el tema de la capacidad de elevación, esto significa que la AC 450-7 es considerablemente superior a otras grúas de siete ejes. De hecho, incluso deja a algunas unidades de ocho ejes por detrás en algunas posiciones de la pluma. La AC 450-7 puede elevar 73,5 toneladas con un radio de 9 metros cuando se equipa con una pluma principal de 60 metros y configuración SSL. En cambio, si la pluma principal tiene una longitud de 80 metros y se utiliza una configuración SSL, se pueden elevar 37,9 tone-

ladas a un radio de 13 metros y 12,8 toneladas a un radio de 50 metros, valores líderes en su clase.

Sin embargo, el nuevo diseño Superlift no solo ofrece un rendimiento más potente, sino también mayor funcionalidad y mejor operación. De hecho, el nuevo diseño solo requiere una única línea de cable para la conexión entre la cabeza de la pluma principal y el brazo SSL. Además, los brazos SSL se fijan hidráulicamente a la pluma principal, lo que reduce el trabajo manual para asegurar los brazos y el trabajo asociado en altura.

### **DISEÑO DE CONTRAPESO MEJORADO**

El contrapeso máximo para la AC 450-7 es 150 toneladas. Está compuesto por una placa base de 20 toneladas y placas de contrapeso rediseñadas, que han sido optimizadas





**LA LONGITUD MÁXIMA DEL SISTEMA DE LA GRÚA ES DE 132 METROS. EL PLUMÍN ABATIBLE PUEDE «DIVIDIRSE» EN SEGMENTOS DE TRES METROS DESDE 24 HASTA 81 METROS. PARA FACILITAR EL TRANSPORTE DEL PLUMÍN ABATIBLE, SE UTILIZAN DOS DIMENSIONES DE PERFIL QUE HACEN POSIBLE DESLIZAR LAS PARTES INDIVIDUALES DE LA EXTENSIÓN UNA DENTRO DE LA OTRA**

en términos de radio de giro, que ahora es de tan solo 5,60 metros. Las placas de contrapeso están disponibles como placas de 10 toneladas, placas de 5 toneladas, o una combinación de ambos tipos, con el objetivo de permitir a los clientes optimizar su logística de transporte.

También práctico: La placa base se puede configurar desde la parte delantera, una ventaja que es particularmente beneficiosa en lugares de trabajo donde el espacio es reducido y el camión de transporte correspondiente solo puede ubicarse delante de la grúa. «Esta solución también fue el resultado de haber escuchado las solicitudes explícitas de nuestros clientes», informa Michael Klein.

La AC 450-7 dispone de un marco de contrapeso opcional, que puede utilizarse para aumentar el radio de giro y aumentar así la capacidad de elevación, especialmente cuando se utiliza una la configuración SSL. Y por último,

pero no por ello menos importante, Demag ofrece varios adaptadores que permiten a los clientes continuar utilizando las placas de contrapeso existentes de otros modelos grandes AC o CC también con su nueva AC 450-7.

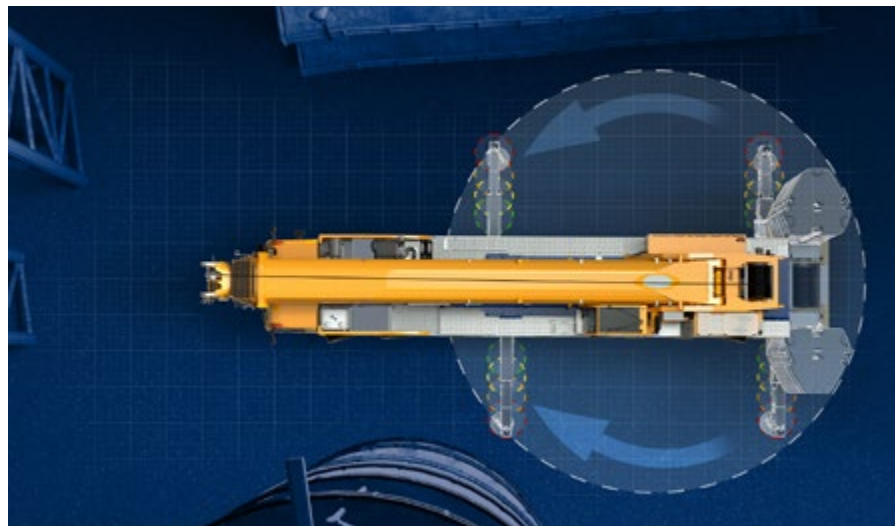
#### **DEMAG SURROUND VIEW**

Con 8,45 metros, la base estabilizadora también se encuentra al nivel de una grúa de 6



ejes. Cabe destacar que la AC 450-7 tiene cinco diferentes anchuras de estabilización. Por consiguiente, la nueva grúa Demag es especialmente versátil y flexible, sobre todo para lugares de trabajo con condiciones de espacio estrechas.

El nuevo e innovador sistema «Demag Surround View» opcional facilita a los operadores de grúa el posicionamiento de la AC 450-7 en tales condiciones. Este sistema patentado utiliza las seis cámaras de la grúa para mostrar un diagrama asistido por ordenador de las posibles longitudes de extensión de los estabilizadores en la ubicación actual de la grúa, así como el radio de giro del voladizo posterior del contrapeso. «Demag Surround View muestra las longitudes de las bases estabilizadoras que se pueden utilizar en una pantalla en la cabina del vehículo. Esto permite al operador de la grúa posicionarla para el trabajo de manera que todos los esta-



**PRESENTA UNA PLUMA PRINCIPAL DE 80 METROS CON UNA CAPACIDAD DE ELEVACIÓN MÁXIMA DE HASTA 195,5 TONELADAS. SI LA LONGITUD DE LA PLUMA PRINCIPAL NO ES SUFICIENTE, SE PUEDE EXTENDER, POR EJEMPLO, CON UN PLUMÍN ABATIBLE CON UNA LONGITUD MÁXIMA DE 81 METROS.**





**EL SISTEMA SSL SIDEWAYS SUPERLIFT (SUPERLIFT LATERAL) NO SOLO INCLUYE A LA NUEVA AC 450-7 EN LA CATEGORÍA DE LAS GRANDES GRÚAS DEMAG, SINO QUE TAMBIÉN SIGNIFICA QUE LA MÁQUINA INTRODUCIRÁ MÁS DE UNA PRIMICIA: DEMAG ESTÁ UTILIZANDO SU NUEVO DISEÑO DE INGENIERÍA PARA EL SISTEMA SIDEWAYS SUPERLIFT POR PRIMERA VEZ EN LA AC 450-7**

bilizadores estén suficientemente extendidos y se garantice el radio de giro requerido del voladizo posterior del contrapeso. Esto reduce significativamente las mediciones y pruebas que requieren mucho tiempo al buscar un lugar desde el cual operar la grúa. Es decir, la grúa está lista para su uso más rápidamente», explica Michael Klein.

Demag Surround View también asiste a los operadores de grúa de camino al lugar de trabajo. Las cámaras pueden proporcionar información gráfica de los espacios laterales de la grúa al girar, de modo que los operadores de grúa puedan percatarse más fácilmente de ciclistas, peatones y obstáculos. Esta función se activa automáticamente cuando se acciona el intermitente. «Esta nueva característica es un verdadero hito», explica Michael Klein. «Se la hemos mostrado a varios clientes y todos se mostraron muy entusiasmados».

Una vez encontrada la ubicación ideal para la grúa, el popular sistema de control IC-1 Plus asegura que siempre se pueda utilizar

la máxima capacidad de elevación disponible. Una vez encontrada la mejor ubicación, el sistema de control IC-1 Plus de eficacia probada proporciona la máxima capacidad de elevación disponible, ya que determina la capacidad de elevación de la grúa para cada posición de la pluma en función del ángulo de giro de la superestructura en tiempo real. Esto significa que la capacidad de elevación máxima disponible puede utilizarse con cualquier configuración de los estabilizadores, incluso asimétricas. Además del sistema de control IC-1 Plus, la grúa está disponible con el «IC-1 Remote» directamente desde fábrica, lo que permite la lectura y el diagnóstico remotos de todos los datos importantes de la grúa.

**CAPACIDADES FLEXIBLES DE DESPLAZAMIENTO GRACIAS A CARGAS POR EJE VARIABLES**

En función de las opciones, la AC 450-7 puede configurarse para desplazarse con un límite de carga por eje de 12 toneladas o 16,5 toneladas. Adicionalmente, el bloque de gancho Vario de 3 poleas puede ser transportado sin exceder el límite de carga de 12 toneladas por eje.

**ARRANQUE POTENTE, SIN DESGASTE Y FRENADO SEGURO**

El comportamiento de conducción de la AC 450-7 destaca tanto en la carretera como en obra. La grúa está equipada con una transmisión Mercedes-Benz que incorpora un turboembrague-retardador para un arranque potente y sin desgaste, junto con un retardador primario integrado de alto rendimiento. Los operadores de grúa se benefician de un arranque y una maniobrabilidad precisas y fluidas, sin tener que preocuparse por problemas de temperatura. Mirando más profundamente el diseño de la transmisión, se aprecia que Demag no dejó nada que desear: todos los siete ejes de la AC 450-7 cuentan con dirección y cuatro de ellos, con tracción. Esto convierte a la grúa en tan maniobrable que puede desplazarse por lugares estrechos, como mínimo igual de bien que una unidad de seis ejes o incluso mejor. De hecho, este fue uno de los principales objetivos en el desarrollo de la grúa.

La grúa es accionada por un motor Mercedes-Benz con una potencia de 480 kW (625 CV). El motor diésel cumple con la Fase V de la UE y los requisitos de emisiones Tier 4 Final, pero también es compatible con Tier 3.





# Gama TEC

## Grúas Palfinger gama TEC para tareas complejas

Las áreas de aplicación de las grúas hidráulicas van ganando cada vez más complejidad y requieren un nivel más exigente de precisión y finura. La gama TEC de PALFINGER, ofrece potentes modelos de grúas hidráulicas para operaciones complejas y especializadas como solución perfecta.

### MÁS QUE UN ASPECTO ÓPTICO

La característica más notoria, el “Perfil P”, un sistema de extensión poligonal en forma de lágrima que está implementado en toda la gama TECHNOLOGY y la convierte en una innovación extraordinaria para el sector de las grúas hidráulicas. El diseño es especialmente rígido y ligero para un rendimiento más impresionante. Además, el sistema de extensión de pluma del Perfil P de PALFINGER requiere poco mantenimiento, lo que aumenta significativamente la disponibilidad del producto para las operaciones.

### CARACTERÍSTICAS OPCIONALES

La gama TEC consta de dos líneas de modelo diferentes. La línea de modelos TEC 5 hecha en acero con perfil P y la mayoría de las opciones de sistema que se pueden esperar de esta gama. La línea de modelos TEC 7 ofrece mucho más que su conocida y altamente innovadora elaboración en acero: es la línea de modelos de gama alta de PALFINGER. Además de obtener la máxima potencia de elevación,

toda la gama de sistemas de asistencia y confort está disponible para elegir.

### POTENCIA DE ELEVACIÓN TOTAL

Los sistemas de doble potencia (DPS-Plus para TEC 5 y DPS-C para TEC 7) ayudan

a utilizar la potencia máxima de elevación también en el modo de Fly-Jib, para mejorar el rendimiento de la grúa. Lo realmente especial del DPS-C es que maximiza continuamente la potencia de elevación en cada posición, esto debido a que el sistema sabe

---

**“PERFIL P”, UN SISTEMA DE EXTENSIÓN POLIGONAL EN FORMA DE LÁGRIMA QUE ESTÁ IMPLEMENTADO EN TODA LA GAMA TECHNOLOGY Y LA CONVIERTE EN UNA INNOVACIÓN EXTRAORDINARIA PARA EL SECTOR DE LAS GRÚAS HIDRÁULICAS “PERFIL P”, UN SISTEMA DE EXTENSIÓN POLIGONAL EN FORMA DE LÁGRIMA QUE ESTÁ IMPLEMENTADO EN TODA LA GAMA TECHNOLOGY Y LA CONVIERTE EN UNA INNOVACIÓN EXTRAORDINARIA PARA EL SECTOR DE LAS GRÚAS HIDRÁULICAS.**

---



exactamente dónde está la punta de la pluma gracias a los sofisticados sensores y electrónica.

#### LA GRÚA COMO BÁSCULA

Otra función interesante de la línea de modelos TEC 7 es la característica WEIGH, que permite cargas particularmente rápidas y fáciles de pesar en el sitio de implementación sin ninguna herramienta adicional. El operador de la grúa pesa la carga directamente sobre la grúa y sabe exactamente dónde se puede levantar. Casi no hay necesidad de mover el camión y esto ahorra mucho tiempo. Además, es posible resumir pesos y echar un vistazo a las diez últimas operaciones de pesaje, incluyendo la fecha y la hora. ¿Estás interesado? Haz click en el siguiente video <https://youtu.be/wLHZiE59Heo>

**LA GAMA TEC DE PALFINGER,  
OFRECE POTENTES MODELOS  
DE GRÚAS HIDRÁULICAS PARA  
OPERACIONES COMPLEJAS  
Y ESPECIALIZADAS COMO  
SOLUCIÓN PERFECTA.**

**LOS SISTEMAS DE DOBLE POTENCIA (DPS-PLUS PARA TEC 5 Y DPS-C PARA TEC 7) AYUDAN A UTILIZAR LA POTENCIA MÁXIMA DE ELEVACIÓN TAMBIÉN EN EL MODO DE FLY-JIB, PARA MEJORAR EL RENDIMIENTO DE LA GRÚA.**



LA GAMA TEC CONSTA DE DOS LÍNEAS

DE MODELO DIFERENTES.

TEC 5 HECHA EN ACERO CON PERFIL P.

TEC 7 OFRECE INNOVADORA ELABORACIÓN

EN ACERO: ES LA LÍNEA DE MODELOS

DE GAMA ALTA DE PALFINGER





# Más que todo terreno

La obra de acceso extremadamente difícil hizo necesario el espectacular transporte de la grúa de 220 toneladas por agua.

## Proyecto extraordinario: La grúa de 5 ejes de Liebherr cruza el río Cauca en barcaza hasta el lugar de aplicación

Una obra de difícil acceso en la región cafetera del altiplano requería una grúa móvil de 220 toneladas. La grúa LTM 1220-5.2 de Liebherr supera ocho kilómetros de río sobre una barcaza.

No la operación, sino la llegada a la obra supuso un enorme desafío para el operador de Movitram Grúas en Colombia. En la montañosa y boscosa región cafetera, una grúa LTM 1220-5.2 debía realizar una compleja maniobra. Movitram Grúas hizo todo lo posible por llevar la grúa a este lugar de difícil acceso. La grúa de Liebherr de 220 toneladas recorrió una distancia de ocho kilómetros en una barcaza en el río Cauca.

Movitram Grúas S.A.S. de Dosquebradas, Risaralda, Colombia ofrece soluciones integrales para las actividades de elevación y transporte en Colombia.

¿Demasiada agua, demasiada tierra o demasiado aire? La obra de construcción de la Autopista pacífico 2, un proyecto de construcción de autopistas, túneles y puentes en la región cafetera de Colombia, que está situada en el altiplano boscoso y remoto, requería una grúa móvil de 220 toneladas. Pero el único acceso a la costa es a través de



Llegada: La LTM 1220-5.2 ha llegado a su lugar de operación e instala una grúa torre.





Proyecto excepcional: Una LTM 1220-5.2 de Movitram Grúas cruza ocho kilómetros del río Cauca en Colombia en barcaza.

un puente deteriorado, que la grúa, con sus 72 toneladas de peso operativo, no pudo pasar. Carlos Enrique Parra Ibagón, director de la empresa Movitram Grúas S.A.S, y su equipo sopesaron todas las opciones. Finalmente decidieron usar la vía fluvial para transportar la LTM 1220-5.2 a la obra. Sin embargo, para ello fue necesario realizar complejos cálculos, además de tomar medidas de seguridad y obtener aprobaciones.

"Al principio fue un gran desafío llevar la grúa al río. No había ninguna carretera, por lo que hubo que hacer varios ajustes en el terreno", explica Parra. También fue muy importante para el proyecto encontrar el momento correcto, teniendo en cuenta las fuertes corrientes, inundaciones y mareas bajas. Parra añade: "Una nivelación precisa y una seguridad de carga excelente eran esenciales. Nunca ha habido operaciones comparables. Fue un proyecto extraordinario". Después de tres horas de viaje, la LTM 1220-5.2 llegó intacta a la obra. Los remolques de plataforma baja suministraron el equipamiento y los pesos de lastre. La grúa de 220 toneladas instaló entre otras cosas una grúa de torre y 25 conductos de caja de hormigón armado, cada uno de ellos

con un peso de 20 toneladas, en el lugar de la operación.

Carlos Enrique Parra Ibagón expresó su satisfacción: "El transporte por vía fluvial ofrece muchas ventajas y tiene un gran potencial. Las distancias son en parte más cortas. La red de carreteras en Colombia no está bien desarrollada y los permisos son caros. El transporte por vía fluvial podría mejorar el rendimiento en los desplazamientos y disminuir los riesgos en las carreteras colombianas que se encuentran en mal estado". Colombia está invirtiendo actualmente en la navegabilidad de sus ríos. Con esto se pretende mejorar la conexión entre los centros de producción y consumo del interior, como Bogotá, Medellín y el Triángulo del Café, con los puertos de la costa del Caribe y Pacífico.

**SOLUCIONES DE ALTURA**

Tel.: 942 558 000

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

Polígono Industrial 90/91. 39611 Guarnizo - Cantabria







## 30 nuevas Ruthmann Steiger® para Beyer

La empresa BEYER-Mietservice KG formaliza un pedido a RUTHMANN por 30 unidades de las exitosas plataformas sobre camión de 3,5 t TB y TBR. La empresa de alquiler alemana con una flota de 5.000 máquinas, añade a su parque los modelos STEIGER® TBR 260, TB 290 pro y TB 300. Todas las máquinas estarán equipadas con cestas de trabajo ancha facilitando espacio para 3 operadores y con una capacidad máxima de 295 kg.

La RUTHMANN STEIGER® TB 300 cuenta con una sensacional altura de trabajo de 30 m y 17.1 m de alcance lateral y es el buque insignia indiscutible de la serie "Hi-light Performance".

La RUTHMANN STEIGER® TB 290 pro de 29 metros es un auténtico "performer" con un alcance lateral de 17,40 metros.

Y la última, pero no menos importante, la RUTHMANN STEIGER® TBR 260, con brazo cesta es una máquina altamente versátil y permite el acceso a lugares de difícil acceso, gracias al giro del brazo cesta de 185° y su alcance de 16 metros.

A través de la ingeniería de vanguardia, el fabricante alemán de plataformas de acceso RUTHMANN ofrece a los clientes una serie





de ventajas técnicas para una amplia variedad de requisitos individuales.

Los cinco modelos STEIGER® de RUTHMANN en la categoría de 3.5 t incluyen:

- TB 300
- TB 290 pro
- TB 270 pro
- Así como TBR 260 y TBR 230 en la serie TBR, una increíble gama de Hi-lights.

**Más información:**

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

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







# Demag® IC-1 Remote

## Nueva solución telemática: Demag® IC-1 Remote facilita el diagnóstico remoto

Innovadora solución en la nube para una gestión de grúas y flotas desde cualquier ubicación.

Tras el gran éxito de la presentación de las versiones previas de IC-1 Remote en la Bauma del año pasado y en la ConExpo de este año en Las Vegas, Demag ha anunciado ahora el lanzamiento oficial de las ventas. La solución en la nube permite acceder a todos los datos relevantes de las grúas desde cualquier lugar. En el futuro también será posible el diagnóstico de fallos a través del servicio de asistencia de Demag. Esta opción únicamente la ofrece el sistema IC-1 Remote, que ya está disponible para casi todas las nuevas grúas todo terreno y sobre orugas Demag.

El sistema también está disponible como una opción de actualización para muchos modelos antiguos.

Para ver el vídeo informativo, pinche aquí: <https://www.youtube.com/watch?v=zBVRjSM92P8>

IC-1 Remote amplía las posibilidades del innovador sistema de control IC-1 mediante el acceso remoto móvil a datos importantes de las grúas. El usuario puede seleccionar los parámetros de visualización que son relevantes para él y configurar su panel de control personalizado. Si diferentes usuarios van a tener acceso a los datos de las grúas y se pueden crear varios paneles de control individuales.

Técnicamente, el sistema IC-1 Remote consiste en una unidad de radio con tarjeta SIM conectada a un servidor central en la nube. Los datos de la grúa son transferidos y almacenados allí. A través de un navegador web, los usuarios autorizados pueden acceder y procesar estos datos para gestionar grúas y flotas de forma moderna y eficiente. El acceso a los datos es posible en cualquier momento y desde cualquier lugar, y puede realizarse desde cualquier dispositivo final como, por ejemplo, ordenadores de sobremesa en oficinas o de for-



ma móvil a través de tabletas o teléfonos inteligentes con acceso a Internet. En la página de inicio, el usuario autorizado puede comprobar de un vistazo qué grúas de su flota están conectadas a la red IC-1 Remote. Puede saber si una grúa está «conectada» al sistema, cuándo se conectó la máquina por última vez, si está actualmente en funcionamiento o si se muestran mensajes de fallos o alarmas. También se pueden consultar datos de mapas geográficos como la ubicación de la grúa o el recorrido realizado.

### CON IC-1 REMOTE SE PUEDEN VISUALIZAR TODOS LOS ESTADOS OPERATIVOS

Las ventajas del IC-1 Remote son evidentes: El sistema ofrece a los clientes de Demag una gestión de grúas y flotas eficiente y basada en datos, con posibilidad de visualizar la ubicación y todos los estados operativos de la grúa: Desde el peso de la carga en el gancho durante una operación y la longitud de la pluma principal, incluyendo el ángulo de la pluma y datos sobre la velocidad del cabrestante, hasta los niveles de combustible, aceite y agua, incluyendo las temperaturas. Con IC-1 Remote, el propietario puede, por ejemplo, saber exactamente cómo trabajó la grúa y cuánto tiempo ha estado en una obra. De esta manera, el sistema puede incluso ser de utilidad para la elaboración de facturas. Además, éste puede establecer valores críticos para parámetros específicos, como las horas de funcionamiento del cabrestante o el nivel de aceite, para que el IC-1 avise cuando se alcanzan. De esta forma se pueden coordinar mejor los intervalos de servicio y programar las grúas de manera segura para futuros trabajos. Toda la información se encuentra disponible en la nube, guardada de forma permanente y protegida contra el acceso no autorizado.

### DIAGNÓSTICO DE FALLOS EN LÍNEA

Además del acceso por parte de los operadores de grúas, en el futuro, el servicio de atención al cliente del fabricante también puede prestar servicios de asistencia a través del sistema IC-1 Remote. En concreto: Un empleado del servicio técnico puede acceder a la información del sistema de control y realizar un análisis de fallos en línea. Esta posibilidad aumenta considerablemente la velocidad de servicio y de cualquier posible medida que deba tomarse para restaurar la capacidad



operativa de las grúas. De esta manera, se pueden reducir al mínimo los costosos tiempos de inactividad o de paradas por fallos.

### ACTUALIZACIÓN DE GRÚAS PREVIAMENTE ENTREGADAS

IC-1 Remote está disponible de forma inmediata para todas las nuevas grúas todo terreno Demag de hasta 300 toneladas y para diversas grúas sobre orugas Demag. Además, Demag ofrece el IC-1 Remote como actualización de reequipamiento para determinados modelos de grúa ya entregados. Para más información póngase en contacto con el departamento de servicio técnico, que le informará sobre los modelos y años de construcción válidos.

Si utiliza uno de estos,

necesita uno de estos.



La autoridad mundial en plataformas de trabajo en altura

Formación disponible en más de 10 idiomas. Módulo de eLearning ya disponible.

IPAF, a través de sus centros de formación homologados, forma a más de 150.000 operadores cada año en el uso seguro y eficaz de las plataformas aéreas.

La tarjeta PAL de IPAF es la prueba de que ha cumplido con los requisitos legales en términos de formación, además de ser reconocida a nivel mundial como una capacitación de alta calidad y avalada por la mayoría de los fabricantes.

Encuentre su centro de formación más cercano en [www.ipaf.org/es](http://www.ipaf.org/es)

El programa de formación de IPAF está Certificado por TÜV Según la ISO 18878. Formación certificada conforme a la UNE 58923.





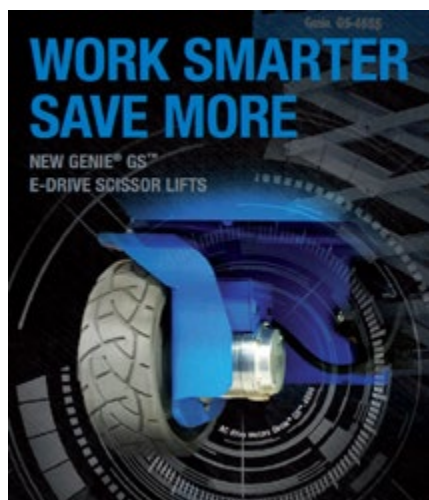
# E-Drive

## Nuevo sistema E-Drive de Genie® para reducir los costes y mejorar el rendimiento de sus tijeras eléctricas GS

Genie® ha lanzado el novedoso sistema E-Drive, un sistema de accionamiento eléctrico AC optimizado, disponible para toda su línea de plataformas de tijera eléctrica GS. El objetivo es reducir el coste total de propiedad, por lo que las nuevas plataformas de tijera GS equipadas con el sistema E-Drive ofrecen un mayor tiempo de funcionamiento, menores costes de mantenimiento y un rendimiento líder en el sector. Además, los motores E-Drive AC eléctricos son silenciosos y libre de emisiones, y ofrecen una solución ecológica para cumplir con las más altas exigencias de los clientes y regulaciones especiales de los lugares de trabajo.

Con protectores de acero de alta resistencia y una mayor distancia al suelo, las plataformas de tijera GS equipadas con el sistema E-drive pueden superar los desafíos de los lugares de trabajo más exigentes. Los nuevos motores E-Drive no tienen escobillas y están totalmente sellados contra la humedad y el agua para una larga vida útil sin mantenimiento. Para reducir aún más el tiempo de inactividad por mantenimiento y reparaciones, las nuevas plataformas de tijera GS E-Drive tienen un 70% menos de tubos y accesorios hidráulicos, reduciendo drásticamente el potencial de fugas hidráulicas.

«Los propietarios también comprobarán que tendrán que invertir menos en baterías durante la vida de la plataforma elevadora gra-



cias al mayor tiempo de funcionamiento por carga y menos ciclos de carga durante la vida útil de la máquina», dice Michael Flanagan, Gerente de Producto de Genie. En base a las pruebas de ciclo HIRD, estándar del sector, las plataformas de tijera E-Drive han mostrado un aumento del 30% en el tiempo de funcionamiento por carga, con una reducción de hasta el 20% en los costes de batería durante la vida útil.

Las plataformas de tijera Genie E-Drive ofrecen el rendimiento que los clientes más necesitan, con una capacidad de pendiente superable de 25% en el mundo real. En combinación con el doble de profundidad del dibujo del neumático en comparación con diseños anteriores, las plataformas Genie E- Drive también cuentan con la tracción





y el par necesarios para subir rampas de camión, incluso si una rueda resbala.

«Un ángulo ventral de 14° permite a estas plataformas de tijera llegar a la cima de la rampa sin tocar los bajos, eliminando la necesidad de subir las máquinas a los remolques con un cabrestante o levantar la rampa después de una subida parcial», dice Flanagan. Los nuevos bolsillos laterales para horquillas de las plataformas Genie E-Drive, además de los bolsillos traseros estándar del sector, simplifican la logística, ya que permiten subir o bajar la máquina del vehículo de transporte con carretilla elevadora o conduciéndola.



Flanagan agrega: «nuestros modelos GS de mayor tamaño se benefician significativamente de las mejoras en la pendiente superable y del tiempo de funcionamiento que ofrece el sistema E-Drive. Adicionalmente, el sistema E-Drive permitió reducir la anchura de la máquina en un modelo de nuestra línea, la plataforma GS-4047. Lanzada en 2014, la GS-4047 presentaba una anchura de 1,19 m para poder alojar los frenos hidráulicos. Su rediseño con el sistema E-Drive, este modelo ahora presentan una anchura más compacta, de 1,17 m, consistente con el resto de nuestra gama de plataformas de tijera eléctricas grandes». Como resultado de este cambio, la nueva nomenclatura es GS-4046. La recientemente bautizada GS-4046, al igual que otras plataformas de tijera de nuestra gama de productos, es compatible con los accesorios de las plataformas de tijera E-Drive.

La gama de plataforma de tijera pequeñas Genie GS-1530, GS-1532, GS-1930, GS-1932, GS-2032 hasta GS-2632, también se encuentran disponibles en versión hidráulica».

Para más información sobre los productos y servicios Genie, visite [www.genielift.es](http://www.genielift.es)







# Grúas Rigar

## Una minigrúa Jekko SPX532 para Grúas Rigar

Grúas Rigar incorpora la popular grúa Jekko SPX532 a su flota de maquinaria.

Desde la presentación de esta nueva minigrúa Jekko en la feria alemana Bauma el año pasado, la SPX532 está siendo una grúa muy valorada y apreciada por los gruistas por muchos motivos: es una minigrúa de dimensiones muy compactas, pasa por puertas de ancho normal (80 cm), funciona en modo "pick&carry", incorpora un sistema hidráulico excelente que permite que la grúa realice movimientos fluidos y precisos durante el trabajo, posición y diseño del jib que facilita su montaje y uso, radiomando super intuitivo y con todas las funciones de la minigrúa asequibles desde selectores que muestran información en pantalla, etc.

Grúas Rigar ha valorado todas estas ventajas competitivas de esta grúa y en el mes de octubre, Transgrúas ha llevado a cabo la entrega de la SPX532 en sus instalaciones de Quart de Poblet (Valencia).

“Contar con la confianza de una empresa especializada en el alquiler de grúas con una

trayectoria de más de 40 años en el mercado, como es Grúa Rigar nos honra. Agrade-

cidos y nuestros mejores deseos con esta grúa”, comentan desde Transgrúas.





# Vivir el progreso.



## Grúas Móviles de Liebherr

- Excelentes capacidades de carga en todas las categorías
- Plumas telescópicas largas con variable equipamiento de trabajo
- Gran movilidad y breve tiempo de montaje
- Extenso equipamiento confortable y seguro
- Servicio del fabricante a nivel mundial

Liebherr-Ibérica, S.L.  
División Grúas Móviles  
C/ Aluminio 6 y 8, Pol. Ind. Miralcampo  
19200 Azuqueca de Henares (Guadalajara)  
Tel.: +34 949 34 87 30  
E-mail: [info.lib@liebherr.com](mailto:info.lib@liebherr.com)  
[www.facebook.com/LiebherrConstruction](http://www.facebook.com/LiebherrConstruction)  
[www.liebherr.com](http://www.liebherr.com)

# LIEBHERR





# Extra Capacidad

## Maqel presenta extra-capacidad de elevación HC3

MAQEL, el distribuidor en exclusiva de JLG® Industrias para España y Portugal, amplía su portafolio de plataformas elevadoras y lanza al mercado modelos equipados con el nuevo sistema HC3: capacidad para 3 personas más herramientas con una carga de 454kg.

Las plataformas elevadoras JLG® equipadas con HC3 permiten levantar más carga: desde 300 kg ilimitada hasta 454 kg limitada. Ofrecen tres zonas de trabajo que pueden acoger tres ocupantes más las herramientas. Esto reduce el número de ciclos de elevación para llevar las herramientas y materiales a los lugares de trabajo en altura - haciendo más con una sola plataforma se ahorra tiempo y se aumenta la productividad de manera segura.

Esta extra-capacidad ha sido pensada y desarrollada para satisfacer las necesidades de las tareas de elevación más pesadas, especialmente en trabajos de construcción proyectos industriales y mantenimiento de grandes edificios:

- 3 zonas de trabajo
- 3 ocupantes + herramientas en todas las zonas
- Selección automática de la zona en base a la carga presente en la cesta

**LAS PLATAFORMAS ELEVADORAS JLG® EQUIPADAS CON HC3 PERMITEN LEVANTAR MÁS CARGA: DESDE 300 KG ILIMITADA HASTA 454 KG LIMITADA**

**PARA FACILITAR LA ADQUISICIÓN DE ESTE ÚLTIMO MODELO Y ASEGURAR QUE LOS ALQUILADORES DISPONGAN DE TODA LA INNOVACIÓN Y VERSATILIDAD DE LA NUEVA TIJERA DE JLG® EN SU FLOTA, MAQEL PONE A SU DISPOSICIÓN SU SERVICIO DE ARRENDAMIENTO OPERATIVO**

- Mantiene la altura, el alcance, la velocidad y la oscilación
- Capacidad de 300/340/454kg
- Indicador de inclinación hasta 5 grados con luz de advertencia para todos los modelos.

Los modelos equipados con extra-capacidad de elevación incluyen las plataformas JLG® 600AJ, 660SJ y 460SJ que MAQEL ya está comercializando.

Para facilitar la adquisición de este último modelo y asegurar que los alquiladores dispongan de toda la innovación y versatilidad de la nueva tijera de JLG® en su flota, MAQEL pone a su disposición su servicio de arrendamiento operativo. Permite la financiación de la compra de nueva maquinaria dando posibilidad de adquirirla sin grandes desembolsos iniciales y sin que aparezca como endeudamiento de la empresa por conside-

rarse gasto, con ahorro en la fiscalidad.

El lanzamiento va acompañado de 24 meses de garantía. [sales@maqel.es](mailto:sales@maqel.es)

Sobre Plataformas Elevadoras MAQEL: MAQEL es distribuidor en exclusiva de JLG® Industrias para España y Portugal. Se dedica a la venta y arrendamiento operativo de plataformas elevadoras JLG®, de referencia a nivel mundial.

MAQEL se enfoca en sus clientes, brindando asesoramiento técnico-comercial a medida, formación especializada y venta de repuestos. Dispone de equipos de Servicio Postventa en España y en Portugal, mediante una red de servicios oficiales.

Te invitamos a visitar [www.maqel.es](http://www.maqel.es) y <https://www.linkedin.com/company/maqel/>



**PALFINGER**



## NUEVO BUSCADOR PALDRIVE

Te invitamos a visitar la nueva plataforma  
PALDRIVE de PALFINGER.

Ahora buscar tu equipo PALFINGER  
montado sobre camión  
(Nuevo y/o Usado)  
está solo al alcance de un click.

**¡ENTREGA INMEDIATA!**



**PALFINGER.COM**





# Grúa PM 100 SP

## Nuevo vídeo de la grúa PM 100 SP

No te pierdas el vídeo del Grupo PM de la nueva grúa hidráulica articulada PM 100 SP con sistema de control de estabilización, radio control remoto y 180° de giro de estabilizadores.

Grúa PM 100 SP más J1616.25.

Vea el vídeo aquí: [https://youtu.be/ppf-FD\\_zmRo](https://youtu.be/ppf-FD_zmRo)

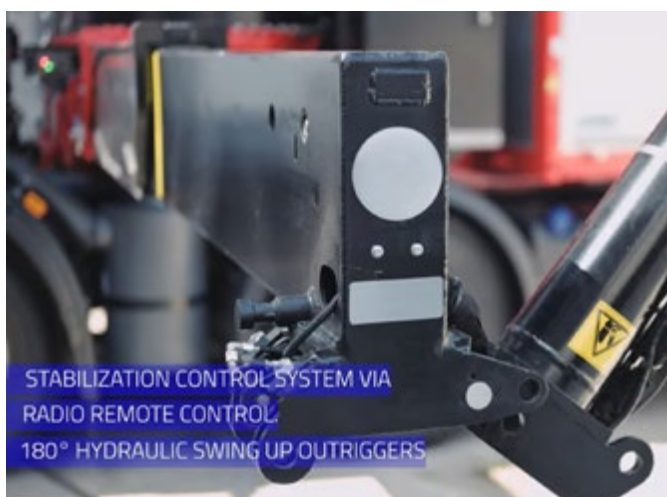
Los controles son proporcionales de salida de estabilizadores. Incorpora pantalla MCS para un control de estabilización correcto.

Este modelo es muy compacto, ideal para lugares confinados.

Puedes tener toda la información de la grúa bajo control para sacar el máximo rendimiento al equipo. Jib con hasta 6 extensiones, con un ángulo negativo de 25°. Por supuesto, con secuencia de extensiones hidráulicas para mayor suavidad y precisión a la hora de trabajar.







“PM ha puesto especial atención a los detalles, se trata de un modelo que los clientes estaban demandando y será muy bien recibido en el mercado. Tiene un diseño muy innovador que facilita los trabajos en vado de asistencia. Es una solución funcional e inteligente.”, explican desde PM Group.

Incorpora un sistema de bloqueo de extensión para manejo de grandes cargas, así como luces led de trabajo. El gancho se ensambla de manera fácil y rápida lo que se traduce en un ahorro considerable de tiempo a la hora de trabajar.

Con sistema de estabilización de 360° y sistema de estabilización Tipo 5.

**NUESTRO DESAFIO.  
VUESTRA OPORTUNIDAD.**

**OIL & STEEL**

**NUEVA SNAKE 2413 PLUS  
PLATAFORMA AÉREA ARTICULADA  
CON DOBLE PANTÓGRAFO**

**CONSTRUCCIÓN COMPACTA Y LIGERA.**

Su tamaño compacto permite la instalación en la corta distancia entre los ejes (2900 mm).

**RENDIMIENTO MEJORADO**

- Capacidad máxima: 250 kg
- Altura máxima de trabajo : 23,5 m
- Max alcance de trabajo : 13 m
- Estabilizadores extensibles delanteros con H estabilizadores
- Máximas prestaciones, incluso en espacios sumamente pequeños, gracias a tres tipos de estabilización

**SEGURIDAD Y FIABILIDAD**

- Nueva unidad de procesamiento electrónico

Oil&Steel Iberica SL,  
Ctra Nacional III 339

46190 Riba-Roja del Turia, Valencia, Spain  
Tel: +34 902 636 778 - info@oilsteel.com







Francisco Pellicer padre, con Nicola Zago, de Socage Ibérica.

## Socage entrega una Telescópica Forste 20 T a Cubiertas Pellicer

Cubiertas Pellicer, empresa dedicada principalmente al suministro y montaje de cubiertas industriales en el Sureste español, principalmente en la Región de Murcia y provincias limítrofes, ha adquirido una plataforma sobre camión Socage 20 T, para sus trabajos de montaje.

Esta plataforma telescópica tiene una altura de trabajo de 19,60 m y un impresionante alcance de 13,90 m, con 300 kg de capacidad de cesta.

Francisco Pellcer padre y Francisco Pellicer hijo, estuvieron presentes en la entrega de la máquina y destacaron sobre todo como razón de adquirir Socage, las grandes prestaciones del equipo, la versatilidad de la máquina a la hora de trabajar y sobre todo, contar con una empresa como Socage, que tiene a todo el equipo pendiente de los clientes y con un servicio técnico listo para entrar en acción.

---

**ESTA PLATAFORMA TELESCÓPICA TIENE UNA ALTURA DE TRABAJO DE 19,60 M Y UN IMPRESIONANTE ALCANCE DE 13,90 M, CON 300 KG DE CAPACIDAD DE CESTA.**

---

Este modelo pertenece a la serie T de SOCA-GE, que es la gama de plataformas telescópicas sobre camión desde 14,5 m hasta 20 m de altura de trabajo.

Toda la gama se caracteriza por su FIABILIDAD, VERSATILIDAD Y PRESTACIONES. Los brazos fabricados en acero de alta resistencia tienen todos los componentes protegidos en el interior del brazo, incluido el cilindro de extensión, evitando daños ocasionados por golpes o elementos externos. Los mandos son hidráulicos proporcionales aportando mayor simplicidad de mantenimiento y universalidad en los repuestos, as-



## ES LA SOLUCIÓN A IMPORTANTES INCONVENIENTES CON LOS QUE DIARIAMENTE SE ENCUENTRAN LOS USUARIOS DE PLATAFORMAS SOBRE CAMIÓN, ESPECIALMENTE EN ZONAS URBANAS O CARRETERAS.

pectos importantes para minimizar el tiempo de paro del equipo en caso de avería.

La estabilización del equipo es la maniobra más importante para la estabilidad de la plataforma y normalmente la más realizada durante una jornada de trabajo. Las plataformas aéreas telescópicas evolucionan esta maniobra incorporando el novedoso sistema de estabilización HE + H, una gran revolución en versatilidad y prestaciones respecto a los actuales sistemas de estabilización existentes en el mercado de menos de 3.500Kg.

El sistema de estabilización SOCAGE HE + H está formado por 4 robustos estabilizadores en H, no sobresalen del vehículo, más largos que los habituales en el mercado y con los cilindros protegidos en su interior. Los estabilizadores delanteros son extensibles para permitir un mayor alcance de trabajo en los casos que se requiera. Entre otras importantes ventajas, destaca la mayor capacidad para superar incómodos desniveles en la maniobra de estabilización.

La estabilización SOCAGE HE + H es la solución a importantes inconvenientes con los que diariamente se encuentran los usuarios de plataformas sobre camión, especialmente en zonas urbanas o carreteras.

### Características más destacables:

1. Rápida obtención del OK de estabilización, la bajada en recto de los estabilizadores permite el OK para trabajar solo con el apoyo de los estabilizadores en la superficie y la descarga parcial del eje trasero. Incluso con ruedas apoyadas, no se necesita levantar innecesariamente el camión del suelo para abrir el equipo.
2. Mayor capacidad para superar desniveles, conseguir rápidamente el ok de estabilización permite destinar prácticamente la totalidad del recorrido de los estabilizadores para superar los posibles desniveles de la superficie donde se quiere posicionar el equipo. La capacidad de superación de desniveles se ve mejorada adicionalmente con el largo extra de los estabilizadores.
3. Estabilizar en área muy reducida, no sobresalen los estabilizadores del vehículo, imprescindible para trabajar en calles estrechas, zonas con mucho tráfico, trabajos en doble fila o superar obstáculos urbanos.
4. No dañar la superficie, evita daños por el deslizamiento de estabilizadores de tipo A o inclinados en la superficie.
5. Fácil uso de planchas de apoyo, el descenso de los estabilizadores no desplaza las planchas de apoyo dificultando su uso en superficies irregulares o inestables.

**TODA LA GAMA SE CARACTERIZA POR SU FIABILIDAD, VERSATILIDAD Y PRESTACIONES.**



EL SISTEMA DE ESTABILIZACIÓN SOCAGE HE + H ESTÁ FORMADO POR 4 ROBUSTOS ESTABILIZADORES EN H

Francisco Pellicer hijo, con Nicola Zago, de Socage Ibérica.



# La normativa sobre emisiones de motores protagoniza un webinar organizado por Anmopyc

Durante el webinar se aclararon las principales dudas que pueden surgir a alquiladores y usuarios relacionadas con la normativa que regula las emisiones procedentes de los motores de combustión instalados en máquinas para aplicaciones de construcción, agrícola, forestal, manutención, servicios o generación de energía.



D. Sergio Serrano, Director Técnico de ANMOPYC

El pasado 5 de Noviembre se celebró el Webinar Técnico “La normativa sobre emisiones de motores de combustión desde la perspectiva del alquilador y usuario final”, organizado por ANMOPYC en colaboración con las asociaciones de alquiladores ANAGRUAL, ANAPAT y AECE (miembros de la Alianza ELEVA) y la Subdirección General de Calidad y Seguridad Industrial del Ministerio de Industria. Cerca de 125 personas asistieron a este webinar, lo que da una idea del interés que suscita esta normativa entre alquiladores y usuarios de maquinaria.

En este evento, dirigido fundamentalmente a distribuidores, alquiladores y usuarios finales de maquinaria móvil no de carretera, se abordó desde una doble vertiente el Reglamento (UE) 2016/1628 que regula las emisiones de gases y partículas contaminantes procedentes de los motores instalados en máquinas móviles no de carretera. Mientras la primera parte del webinar se dedicó a clarificar las disposiciones más relevantes de esta normativa, en la segunda se abordaron las principales tecnologías que han ido eligiendo los fabricantes de motores y de máquinas para poder ir cumpliendo las diferentes fases de valores límite de emisiones que se han ido introduciendo en los últimos 25 años hasta llegar a la actual fase V y las nuevas tecnologías que se aplicarán en un futuro cercano.

La jornada fue inaugurada por Víctor Calzadilla, Jefe de Servicio en la Subdirección General de Calidad y Seguridad Industrial del Ministerio



D. Víctor Calzadilla, Jefe de Servicio en la Subdirección General de Calidad y Seguridad Industrial MINCOTUR

de Industria, Comercio y Turismo, quien mostró su satisfacción con la organización de esta jornada, ya que brinda una oportunidad excelente para poder dar a conocer y clarificar el nuevo enfoque normativo sobre la legislación de homologación de tipo de motores en la UE cuyo fin es reducir la contaminación atmosférica debida a los motores instalados en máquinas móviles no de carretera.

A continuación, Sergio Serrano, Director Técnico de ANMOPYC, comenzó introduciendo el marco normativo que regula en la UE las emisiones de los motores instalados en máquinas móviles no de carretera, clarificando qué tipo de motores se encuentran dentro de su ámbito de aplicación y que máquinas y motores se pueden comercializar en estos momentos en la UE. Por último, explicó cómo se puede comprobar la conformidad de motores y máquinas con dicho Reglamento, haciendo especial hincapié en el marcado reglamentario de los motores y la información complementaria requerida en el caso de estar sujeto a una exención (motores y máquinas de transición, motores de sustitución, motores de exportación).

Alfredo Barrios, director técnico y comercial de la división de Motores en Deutz Spain, hizo un repaso de los diferentes elementos que, en cada etapa de emisiones, se han incorporado en los motores en sí, así como otros elementos externos necesarios como filtros, catalizadores, etc. A continuación, identificó como van a afectar estos componentes nuevos a los usuarios, en especial en lo que respecta al combustible, aceite, urea, filtros de partículas, etc.

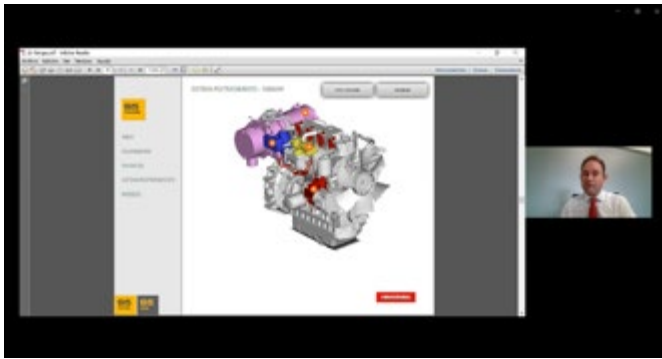
A continuación, Stoian Markov, director general de Hidromek West, explicó el reto que ha supuesto para los fabricantes de máquinas el cambio de las motorizaciones y de los sistemas de tratamiento de los gases de escape. Ha supuesto cambios en el diseño de la estructura para poder alejar estos nuevos componentes, radiadores de mayor tamaño, ... Además, destacó la necesidad de cambiar algunos hábitos en el uso diario de las máquinas con motores fase V para garantizar su buen funcionamiento (por ejemplo, la pureza de los depósitos de combustible, de la urea, trabajar a cargas elevadas). Aunque la fase V ha repercutido en el aumento de los costes de los componentes y de fabricación, se han obtenido máquinas más eficaces energéticamente y menos contaminantes con un incremento tecnológico significativo en lo que respecta al motor.



D. Stoian Markov, General Manager HIDROMEK WEST

Por último, Miguel Ángel Ruiz, director global de Ingeniería y Desarrollo de Himoinsa, explicó la estrategia que sigue su compañía no solo





D. Miguel Angel Ruiz, Global Engineering and Development Head HIMOINSA

para reducir las emisiones de los motores sino para mejorar la eficiencia (menor consumo) y reducir los niveles de emisión sonora de los grupos electrógenos. Como retos del nuevo diseño, destacó entre otros aspectos, garantizar una refrigeración adecuada y asegurar la correcta temperatura del DPF y Adblue.

La última parte del webinar se destino para que los tres fabricantes hicieran un repaso del estado en el que se encuentran algunas de las nuevas tecnologías que más importancia están teniendo durante los últimos años para reducir las emisiones de carbono (electrificación,

hidrógeno, etc.), analizando sus posibilidades reales de implantación a corto plazo. DEUTZ está centrando su estrategia de producto en su camino hacia la neutralidad en las emisiones de CO2 a través del desarrollo de accionamientos eléctricos, híbridos y la utilización de combustibles alternativos como el gas (LPG/CNG), el Bi-fuel, el hidrógeno y los combustibles sintéticos.

Por su parte, HIDROMEK mantiene como líneas de trabajo abiertas la hibridación, electrificación, células de combustible y combustibles alternativos. Por último, HIMOINSA está trabajando en proyectos de electrificación y de motores de hidrógeno.



D. Alfredo Barrios de la Fuente, Director Técnico/Comercial División Motores DEUTZ SPAIN





# Moto Tractor Bitrián

## Moto Tractor Bitrián, S.L. adquiere una Oil&Steel de 24 m

La empresa de alquiler Moto Tractor Bitrián, S.L., de Huesca, ha adquirido una plataforma articulada sobre camión modelo SNAKE 2413 Plus, que puede llegar hasta la altura máxima de trabajo de 23,5 metros, con un alcance de 12,6 metros y una capacidad de carga de 80 kg.

Desde la empresa explican: “Moto Tractor Bitrián, S.L. ha sido desde su creación una empresa que siempre ha mirado hacia el futuro, por eso seguimos avanzando con nuevos equipos que son versátiles, como esta nueva plataforma de 24 m. Nos gusta cómo trabaja y la rapidez de puesta en marcha en el trabajo. Contamos con un gran equipo humano, una gran cualificación técnica y un gran número de recursos para otorgar siempre el mejor servicio, al igual que lo hace Oil&Steel Ibérica. Estamos muy satisfechos con ellos, no sólo con las máquinas, sino con el equipo completo de Oil&Steel Ibérica”.

La plataforma SNAKE 2413 Plus de Oil&Steel incorpora un acero de última generación y alta resistencia, combinada con el particular diseño geométrico, lo que ha permitido reducir los pesos de la estructura extensible, garantizando una gran resistencia y rigidez. En la parte delantera están equipados estabilizadores extensibles con estabilizadores H, de modo que el modelo puede operar incluso en áreas pequeñas con la mayor flexibilidad, dando grandes prestaciones. La plataforma también se puede estabilizar dentro del contorno.





Moto Tractor Bitrián, S.L. cuenta dentro de su flota con maquinaria de alquiler muy diversa. Además de plataformas, incluye una amplia gama de maquinaria en el área de los calefactores y deshumidificadores, con un gran asesoramiento técnico. También en el ámbito de la limpieza, con hidrolimpiadoras y aspiradores para líquidos y polvos y en el ámbito de la jardinería, con motosierras, desbrozadoras y cortasetos.



FIABILIDAD - SEGURIDAD

# ALKORA

GRUPO VERSPIEREN

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

Consúltenos sin compromiso

## 915 179 080

alkoramad@alkora.es

www.alkora.es

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





Manuel Sánchez Lupiáñez es el responsable de Innovación y Desarrollo en Rival España.

# Revolución digital

## Revolución Digital

Por Manuel Sánchez Lupiáñez, Responsable de Innovación y Desarrollo en Rival España.

### ¿EN QUÉ CONSISTE LA REVOLUCIÓN DIGITAL?

La visión de Rival es ser la primera elección para los clientes en la realización de trabajos en altura de forma segura y productiva. En 2015 se inició un ambicioso proyecto de transformación digital, donde el cliente se encuentra en el centro del proceso de transformación bajo la filosofía "The Best Customer Experience". La integración de las tecnologías disponibles, presentes y futuras, se analizan desde la perspectiva Lean de mejora continua involucrando a todos los departamentos y procesos de la compañía.

La estrategia de Rival, como empresa especialista en el alquiler de plataformas elevadoras y manipuladores telescópicos, es posicionarse como la empresa más innovadora del sector en todas las fases que integran la cadena de valor del alquiler, desde el producto hasta el servicio.

Desde el punto de vista de la digitalización, en Rival contamos con un departamento exclusivo, integrado por un comité de trabajo multidisciplinar que recoge las inquietudes en todos los mercados donde está presente. Entre las distintas funciones, se analizan las

**LA ESTRATEGIA DE RIVAL, COMO EMPRESA ESPECIALISTA EN EL ALQUILER DE PLATAFORMAS ELEVADORAS Y MANIPULADORES TELESCÓPICOS, ES POSICIONARSE COMO LA EMPRESA MÁS INNOVADORA DEL SECTOR EN TODAS LAS FASES QUE INTEGRAN LA CADENA DE VALOR DEL ALQUILER, DESDE EL PRODUCTO HASTA EL SERVICIO.**

herramientas digitales disponibles o posibles y su impacto tanto desde la perspectiva del cliente como de nuestros procesos internos.

### ¿CUÁLES SON LAS NECESIDADES DEL CLIENTE?

En Rival hemos agrupado las diferentes necesidades planteadas por nuestros clientes de sectores diversos y distintas nacionalidades en cinco grandes grupos:

- Agilizar al máximo el proceso de alquiler, eliminando por completo la gestión documental analógica (zero paper).

- Conocer en tiempo real los consumos realizados, máquinas en alquiler, indicadores de servicio, localización de los equipos, emisiones de carbono, documentación de los equipos, facturación.
- Conocer con precisión los equipos de elevación que mejor se adecuen a su proyecto en todas las fases, diseño, ejecución y mantenimiento de los proyectos de construcción.
- Resolución rápida ante cualquier incidencia.
- Formar a sus trabajadores con la máxima capacitación sin necesidad de desplazarse.



## TRASLADAR TODOS NUESTROS SISTEMAS A SOLUCIONES EN LA NUBE (G SUITE GOOGLE + VMWARE HORIZON).

### ADECUACIÓN DE PROCESOS

La integración de todas estas herramientas ha supuesto, además de una fuerte inversión económica, un esfuerzo de adaptación de todos nuestros procesos operativos con la implicación de todos los departamentos y su personal, desde comercial, taller, logística, administración, compras y almacén, finanzas y dirección.

Todos somos conscientes del grave impacto que la COVID está teniendo en la sociedad, tanto desde un punto de vista sanitario como económico. Uno de los puntos que me gustaría destacar es la apuesta realizada desde 2015 por trasladar todos nuestros sistemas a soluciones en la nube (G Suite Google + VMware Horizon). Esta medida nos ha permitido adaptar inmediatamente todas nuestras operaciones al teletrabajo sin alterar el servicio al cliente y minimizando al máximo el riesgo de salud para todo el equipo Rival y sus clientes.

Desde un punto de vista estrictamente operativo, todos los procedimientos del departamento técnico y logístico han sido revisados completamente adecuándose a las últimas tecnologías con el compromiso de mejorar el servicio al cliente y reducción de ineficiencias operacionales (técnicas Lean). Así,

### DEPARTAMENTO TÉCNICO

El cliente está de tal forma integrado en nuestros procesos que interactúa directamente en nuestro sistema en cualquier momento durante las 24 horas del día, ajustando nuestras prioridades de trabajo a todos los niveles. El sistema proporciona la disponibilidad de parque y ordena las tareas de taller automáticamente atendiendo a las necesidades propuestas por nuestros clientes. En definitiva, "el cliente es nuestro Jefe de Taller".

Todas las tareas se gestionan a través de la Technical App en los smartphones de nuestros técnicos, sincronizados en tiempo real con nuestro ERP (Oracle Netsuite). Destacar que todos nuestros equipos cuentan con sistemas de telemetría, TrackUnit, que permiten conocer su localización, estado de uso y permiten establecer sistemas de bloqueo según características del usuario que utiliza el equipo, todo en tiempo real y gestionado desde múltiples puesto de trabajo.

Otra de las herramientas disponibles en la gestión de taller es SmartEquip, mediante la cual se ha integrado a nuestros proveedores en nuestro sistema de gestión, tanto en lo relativo a inventarios como a la realización de pedidos, agilizando al máximo todo el pro-



### PORTAL DE CLIENTES MYRIWAL

Gestione fácilmente sus máquinas alquiladas

- 1 **ACCESO 24/7 A SU CUENTA PERSONAL**  
Administre fácilmente sus máquinas alquiladas
- 2 **PANEL DE CONTROL CLARO**  
Optimize su proceso de alquiler a través de más información sobre los datos
- 3 **GESTIÓN ONLINE DE SUS ACTIVIDADES DE ALQUILER**  
Realizar un nuevo pedido, cancelar la (s) máquina (s), cambiar la solicitud
- 4 **UBICACIÓN GEOGRÁFICA DE SUS MÁQUINAS**  
Encuentre sus máquinas. Ubicación en tiempo real de su (s) máquina (s) alquiladas y notificaciones cuando una máquina no se está utilizando.
- 5 **GESTIONE SUS FACTURAS**  
Historial de sus facturas (ver y descargar) y el estado de su pago



### MY RIWAL RENTAL APP

Acceda a la guía de alquiler y realice un nuevo pedido 24/7



**TODAS LAS TAREAS SE GESTIONAN A TRAVÉS DE LA TECHNICAL APP EN LOS SMARTPHONES DE NUESTROS TÉCNICOS, SINCRONIZADOS EN TIEMPO REAL CON NUESTRO ERP (ORACLE NETSUITE). TODOS NUESTROS EQUIPOS CUENTAN CON SISTEMAS DE TELEMETRÍA, TRACKUNIT**

**OTRA HERRAMIENTA EN LA GESTIÓN DE TALLER ES SMARTEQUIP, SE HA INTEGRADO A NUESTROS PROVEEDORES EN NUESTRO SISTEMA DE GESTIÓN**

**DRIVER APP ES UNA HERRAMIENTA QUE INTEGRA TODO EL PROCESO DE TRANSPORTE**

**MYRIWAL CUSTOMER PORTAL, UN PORTAL PARA CLIENTES DESDE DONDE PUEDEN GESTIONAR DE FORMA SEGURA Y SENCILLA TODOS SUS ALQUILERES EN TIEMPO REAL, CON TOTAL TRANSPARENCIA Y FIABILIDAD. OBTIENEN AHORROS DE GESTIÓN DE TIEMPO SUPERIORES AL 80%, MINIMIZANDO ERRORES CON UN CONTROL TOTAL DE SUS GESTIONES.**

**RENTAL APP, PRINCIPAL HERRAMIENTA DE DESARROLLO DE SERVICIOS PARA EL CLIENTE, DISPONIBLE EN LAS DOS PLATAFORMAS IOS Y ANDROID. ENTRE LAS DISTINTAS FUNCIONALIDADES, EL ACCESO QR A LA DOCUMENTACIÓN DE LOS EQUIPOS Y LA REALIDAD AUMENTADA PARA SELECCIONAR EL MEJOR EQUIPO EN LAS CONDICIONES DE TRABAJO REALES,**

**TODOS NUESTROS EQUIPOS SE ENCUENTRAN DISPONIBLES EN FORMATO BIM. LA REALIDAD VIRTUAL ES UN COMPLEMENTO PERFECTO A NUESTRA FORMACIÓN DE USO Y MANEJO DE PLATAFORMAS ELEVADORAS ACREDITADA POR IPAF.**

ceso de gestión de piezas para garantizar la máxima disponibilidad de nuestro parque.

**DEPARTAMENTO LOGÍSTICA**

De igual forma que para el departamento técnico, en lo relativo a la logística, todas las operaciones dependen de las necesidades en tiempo real de nuestros clientes, adaptando las capacidades de transporte diariamente e incorporando las últimas tecnologías.

La Driver App es una herramienta que integra todo el proceso de transporte, facilitando al máximo todo el trabajo del operador logístico encargado de realizar las tareas propias del transporte, entrega y recogida. Permite optimizar las rutas de transporte incluyendo información relativa al estado del tráfico en tiempo real, y conocer el estado actual de las tareas. Toda la gestión documental y confirmación de tareas se realiza de forma digital sin requerir ningún documento en papel y totalmente integrado con nuestro ERP.

**SOLUCIONES DIGITALES**

**MYRIWAL CUSTOMER PORTAL**

Riwal cuenta con un portal para clientes des-

de donde pueden gestionar de forma segura y sencilla todos sus alquileres en tiempo real, con total transparencia y fiabilidad. Los clientes que operan con Riwal a través de esta plataforma obtienen ahorros de gestión de tiempo superiores al 80%, minimizando errores con un control total de sus gestiones.

El portal entre otras funcionalidades permite interactuar con los equipos alquilados, conociendo su localización, estado de uso, documentación, especificaciones técnicas, así como las facturas generadas y su estado contable. De igual forma, el sistema permite notificar nuevos alquileres, cambio de máquinas y finalización de contratos.

**RENTAL APP**

La Rental App se configura en la actualidad como la principal herramienta de desarrollo de servicios para el cliente, el objetivo de Riwal es poner al alcance de nuestros clientes con un smartphone todas las innovaciones digitales actualmente en uso o en desarrollo. Esta solución está disponible en las dos plataformas iOS y Android.

Entre las distintas funcionalidades incorporadas en la Rental App destacaría dos de ellas, el acceso QR a la documentación de los equipos y la Realidad Aumentada para seleccionar el mejor equipo en las condiciones de trabajo reales, como las principales novedades. Además incorpora funcionalidades propias del Portal de Clientes.

**BUILDING INFORMATION MODELING**

Contamos con un departamento propio de ingeniería, que aborda tanto aspectos técnicos de gestión y mantenimiento de las máquinas, como de electrificación certificada y asesoramiento técnico haciendo uso de técnicas BIM.

Todos nuestros equipos se encuentran disponibles en formato BIM, de tal forma que a partir de un asesoramiento técnico integrado



en el proyecto de nuestro cliente nos permite abordar las mejores soluciones para trabajar de forma productiva y segura en todas las fases del proceso de construcción, desde el diseño, a la ejecución de los trabajos de construcción y posterior mantenimiento.

**REALIDAD VIRTUAL**

La integración de las plataformas elevadoras en simuladores de realidad virtual nos ha permitido desarrollar soluciones de manejo de nuestros equipos que pueden contemplar situaciones de trabajo extremas y adecuadas a las características del lugar de trabajo sin tener que desplazarse a lugar de trabajo y anticipando los posibles riesgos que pudieran acontecer, incrementando al máximo la productividad en el desarrollo de trabajos en altura.

Además, la realidad virtual es un complemento perfecto a nuestra formación de uso y manejo de plataformas elevadoras acreditada por IPAF (International Powered Access Federation) y con validez para toda la Unión Europea.

Por último, atendiendo a la revolución que el 5G va a significar para la sociedad y la economía, actualmente estamos trabajando en proyectos relacionados con la resolución remota de incidencias (Smart Glasses) y la integración total del uso de nuestros equipos a partir de la tecnología propias del Internet de las Cosas.

**RIWAL MY RIWAL RENTAL APP**

Acceda a su cuenta My Riwal a través de iOS o Android

Acceda a la guía de alquiler y realice un nuevo pedido 24/7

Descargue la aplicación gratuita desde:

App Store Google play

**RIWAL**

SIGA A RIWAL EN REDES SOCIALES

nos encontrará fácilmente

Riwal Spain Zoek

ME GUSTA, COMENTA, COMPARTE

INFO!

Visite nuestro blog en [www.riwal.com](http://www.riwal.com) y informese más acerca de trabajo seguro en altura, formación y nuestros nuevos productos!

**RIWAL**

PORTAL DE CLIENTES MYRIWAL

Optimize su proceso de contratación

Accede a tu cuenta personal

Panel de control claro

Servicio online de sus alquileres de altura

Ubicación geográfica de sus máquinas

Gestione sus facturas

Disfrute de un entorno 100% DIGITAL





# RIWAL



## BIENVENIDOS A MYRIWAL

**Gestione facilmente sus  
máquinas alquiladas**



# Transgrúas entrega el nuevo manipulador de vidrio Jekko MPK06

Transgrúas ha entregado la primera unidad a una empresa gallega de vidrio con más de 30 años de historia, que a lo largo de los años ha ido creciendo hasta convertirse en una empresa totalmente especializada en la fabricación e instalación de vidrio, brindando soluciones innovadoras y profesionales a constructores, arquitectos, diseñadores, interioristas y particulares.



[Pinche para ver el video](#)



El único minicargador diseñado para operar con gancho o manipulador de vidrio de acuerdo con las normas EN13000.

Este minicargador ha sido diseñado con el objetivo de satisfacer varias necesidades distintas: para trabajar en el sector del mantenimiento industrial, en la colocación de vidrios, puertas y ventanas, y por último, en el sector del alquiler, ya que es una máquina muy versátil que puede ofrecer un gran rendimiento en las empresas de alquiler de maquinaria.

Este minicargador Jekko MPK06 tiene unas dimensiones muy compactas (m 1,84 de largo x 0,84 de ancho), da una potencia de carga de 600 kg, funciona totalmente eléctrica, pudiendo hacer hasta 3 movimientos a la vez, fácil de conducir con un mando por cable. La columna principal tiene una rotación eléctrica de 10° dcha/izq., de manera que

la carga se puede mover lateralmente consiguiendo un tamaño total compacto y por lo tanto accesibilidad a espacios pequeños. Cuenta con un sistema de contrapesos modulares fáciles de montar y desmontar y es el único minicargador con rotación eléctrica o mecánica continua de 360° del manipulador.

Este modelo se comercializa con o sin manipulador de vidrio. La versión "MPK06 basic"

es el minicargador con gancho y la versión "MPK06 vidrio" viene equipado con el manipulador de vidrio KMV06.

En el siguiente video pueden ver el funcionamiento del "MPK06 vidrio" que va equipado con el manipulador de vidrio KMV06.

<https://www.youtube.com/watch?v=v7DDK9-W11U&feature=youtu.be>





# Easy Lift nombra a Rothlehner como distribuidor para Alemania

Easy Lift ha designado a Rothlehner Arbeitsbühnen como su socio comercial en Alemania. Lift Manager, parte del Grupo Rothlehner, se encargará del servicio postventa.

Rothlehner Arbeitsbühnen con sede en Massing tiene más de 40 años de experiencia en el sector de la elevación y ha recientemente decidido agregar plataformas de orugas Easy Lift a su cartera de productos.

Las primeras reuniones serias comenzaron en la primavera. En el verano, Manfred Rothlehner, CEO de la empresa, visitó Easy Lift con algunos miembros de su equipo.

Después de esa visita, las primeras máquinas se ordenaron como stock.

La asociación finalmente se acordó en Massing en la segunda semana de octubre, cuando Emanuele Sorianini, CEO de Easylift y Manuela Vender, Directora de Ventas, visitaron Rothlehner para conocer a una gran parte del equipo.



**SOCAGE**  
Tu marca de altura

Fabricamos plataformas,  
vendemos servicio

- Venta de plataformas aéreas
- Reparación y mantenimiento
- Venta de recambios
- Unidades móviles
- Formación



info@socage.es

socage.es

Tel.: 961 66 54 35

Pinche para ver el video



# LTM 1650-8.1

Entrega de grúa virtual: Mammoet recibe la primera grúa móvil Liebherr LTM 1650-8.1 del mundo.

F.I.t.r.: Manuel Grab, Dieter Walz, Christoph Kleiner (todos Liebherr-Werk Ehingen GmbH), Han Rekers (Liebherr Nederland B.V.), Jan Kleijn, Peter van Oostrom y Corné Woestenbergh (todos Mammoet).

## Mammoet recibe la primera grúa móvil de Liebherr LTM 1650-8.1

La empresa holandesa de alquiler de grúas Mammoet, ha sido la primera compañía en recibir la nueva grúa LTM 1650-8.1, que está diseñada para ofrecer el máximo rendimiento. Mammoet, cuya relación comercial con Liebherr viene de hace años, tiene previsto sustituir gradualmente las grúas del rango de 500 a 700 toneladas.

La primera LTM 1650-8.1 salió de la fábrica de Liebherr en Ehingen con los colores de Mammoet, negro y rojo.

Liebherr presentó a la sucesora de la legendaria LTM 1500-8.1 en Bauma 2019 con el lema "Lo máximo en ocho ejes".

"Estamos encantados de recibir la primera LTM 1650-8.1 de Liebherr. El rendimiento y la movilidad de este nuevo modelo de grúa dará un valor añadido a nuestra flota, dando a Mammoet la flexibilidad para reemplazar gradualmente nuestras grúas de 500 y 700 toneladas por esta nueva grúa Liebherr de 8 ejes. El traspaso es, también, un signo de la sólida relación, a largo plazo, entre nuestras empresas que son líderes en sus respectivas industrias", explicó el director de operaciones, Jan Kleijn.

Christoph Kleiner, Director General de Ventas de Liebherr en Ehingen, agradeció a Mammoet por confianza, al formalizar un pedido de varias grúas LTM 1650-8.1: "Muchas gracias por la confianza que ha demostrado en nosotros, confirmando que, con la LTM 1650-8.1, hemos diseñado un digno sucesor de la LTM

1500-8.1. También valoramos el feedback recibido por parte de los operadores de la grúa y los consejos que recibimos de Mammoet, para permitirnos extraer el máximo de esta grúa de ocho ejes. La estrecha colaboración que mantenemos con nuestros clientes en el proceso de desarrollo de nuestros productos es extremadamente importante para nosotros".

Liebherr ha conservado el exitoso concepto del anterior modelo, LTM 1500-8.1: la nueva LTM 1650-8.1 también se puede suministrar con dos longitudes de pluma telescópica, 54 metros y 80 metros.

Los aumentos en la capacidad de elevación son impresionantes: entre el 15 y el 50 por ciento, dependiendo si la grúa tiene anclaje de la pluma telescópica o no. La base VarioBase® de serie ofrece aumentos adicionales en el rendimiento, cuando se trabaja por encima de los estabilizadores. Esto significa que la nueva grúa podrá completar el trabajo de elevación reservado para las grúas de 700 toneladas, o incluso más, con facilidad.

"Si bien nuestro deseo original era reemplazar gradualmente nuestras grúas LTM 1500-

8.1, estamos encantados de que Liebherr haya logrado extraer tanto rendimiento de la LTM 1650-8.1 porque también podemos usarla para reemplazar máquinas de la clase de 700 toneladas. Los principales aspectos destacados de la nueva grúa incluyen el montaje y desmontaje sencillos y rápidos de la caja de soporte trasera. También tiene contrapesos, que son compatibles con otras grúas Liebherr, que van desde 350 hasta los modelos de 1200 toneladas. Eso aumenta la flexibilidad de nuestra flota y es extremadamente rentable", explicó Peter van Oostrom, Director de Proyectos y Activos Globales de Mammoet.

Mammoet Holding B.V. tiene sucursales en todo el mundo y es una empresa altamente especializada para una amplia gama de trabajos de grúa y transporte, trabajos en alta mar, trabajos de montaje y proyectos llave en mano. Cuenta con una plantilla de más de 7.000 empleados y opera más de 1.300 grúas, incluidas cerca de 500 grúas móviles y sobre orugas de Liebherr.

Para más información, puede ver el siguiente video: <https://youtu.be/Yv-DwJJI8LM>



# STILL España nombra distribuidor oficial en A Coruña a SOOS Maquinaria

Con la finalidad de seguir estando cerca de sus clientes dentro del territorio nacional, STILL acaba de incorporar a su red a un nuevo distribuidor oficial que operará en el noroeste de la Península. En concreto, SOOS Maquinaria dará servicio en A Coruña y será, por tanto, el tercer punto oficial de STILL en Galicia, junto con los de Lugo y Pontevedra.

Tras este acuerdo, SOOS Maquinaria comenzará a ofrecer la gama de carretillas diésel, eléctricas y equipos de manutención de STILL a su base de clientes. Además proporcionará servicio técnico y venta de repuestos para máquinas STILL existentes y nuevas en el mercado.

Óscar Castellanos, CEO de SOOS Maquinaria, ha expresado su gratitud por formar parte de esta nueva alianza: “Estamos muy contentos de convertirnos en distribuidor oficial de STILL. Creemos que con ello conseguimos un gran complemento para nuestra empresa ya que brindaremos a nuestros clientes la capacidad de diferenciar su flota y encontrar nuevas oportunidades con el respaldo de una marca que cumple este año su primer centenario”.

Con una larga experiencia en el mundo del alquiler y la venta de maquinaria que lo califican para garantizar una atención de servicio premium, el nuevo distribuidor SOOS Maquinaria se ha mostrado satisfecho de tener la oportunidad de ofrecer los productos STILL, por su calidad, fiabilidad y versatilidad excepcionalmente alta, incluso en las aplicaciones más exigentes.

Por su parte, Robert Masip director gerente de STILL España ha valorado como significativa esta última colaboración, “una nueva muestra de la constante labor de STILL por continuar ofreciendo un apoyo cercano a nuestros clientes con el objetivo de estar disponibles para ellos de forma incondicional en todo el territorio y en el menor tiempo posible”.



Instalaciones de la sede de STILL España en Barcelona

STILL España cuenta con 9.000 empleados cualificados en investigación, desarrollo, producción, servicio de venta y posventa y dispone de una sólida red de ventas compuesta por 3 delegaciones y más de 40 distribuidores exclusivos y socios que garantizan una amplia cobertura nacional en el servicio pos-venta.

**AS1413E (AS4650E)**  
PLATAFORMA DE TIJERA ELÉCTRICA

FIABILIDAD EN ACCIÓN

- HIGH ALTURA 13.8 M / 45.3 PIES DE ALTURA DE TRABAJO
- BIG GRANDE 320 KG / 705 LIBRAS DE CAPACIDAD DE PLATAFORMA
- POTENCIA A BATERÍAS, CERO EMISIONES
- SISTEMA EFICIENTE DE MOTOR AC
- CONTROLES Y ELEVACIÓN TOTALEMNTE PROPORCIONAL

LINGONG GROUP JINAN HEAVY MACHINERY CO., LTD.  
Jinan, Shandong, China  
+86-0531-67879233

LGMG Europe B.V.  
Rotterdam, The Netherlands  
+31(0)85-064 2777  
www.lgmgeurope.com

**LGMG**



## Palfinger World Tour, es un éxito comprobado

Ver las soluciones de primera mano, participar en debates, hacer preguntas, calificar... Todo esto y mucho más, fue posible en la gira mundial de Palfinger, donde participaron alrededor de 6.000 personas. El evento de Palfinger World Tour de tres días, ha abierto un nuevo mundo de colaboración entre PALFINGER y sus partes interesadas.

Con casi 6.000 visitantes en directo y 1.175 usuarios activos, PALFINGER World Tour atrajo una gran participación y un gran interés. El evento digital, celebrado en PALFINGER World en Lengau del 13 al 15 de octubre, superó con creces las expectativas. "Demuestra que nuestras herramientas digitales son muy apreciadas y bien recibidas por nuestros socios comerciales y clientes", informa felizmente Andreas Klauser, CEO de PALFINGER.

### INTERÉS FUERTE

PALFINGER World Tour mostró simultáneamente muchas fortalezas. En el período previo al evento, los clientes y socios comerciales de todo el mundo fueron informados con anticipación mediante una página de destino e invitaciones específicas. Durante esta fase, alrededor de 200.000 personas de 175

países utilizaron el sitio web. Solo para que conste, países como Alemania, los Países Bajos, Gran Bretaña, Austria y EE. UU., generaron la mayor cantidad de clics, lo que refleja su sólida presencia en el mercado. También estaban muy representados, entre los 30 principales clientes de mercados emergentes, países de Asia Central, la región árabe y el Lejano Oriente.

### INTERCAMBIO DIRECTO

"Hemos logrado atraer el interés y transformarlo en participación activa", dice el Sr. Klauser, y esto es particularmente claro en la interacción y frecuencia de uso durante el PALFINGER World Tour. Durante los tres días, los usuarios registrados de Europa, Rusia y Asia aprovecharon la oportunidad de obtener información invaluable directamente de los expertos de PALFINGER, comentar lo que estaba sucediendo y proporcionar calificaciones. "Esto demuestra que hay una gran voluntad y necesidad de tocar base, hacer contactos e intercambiar información en línea. Sobre todo, muestra que existe una gran necesidad de interacción directa. Con nuestro PALFINGER World Tour, hemos logrado satisfacer esta necesidad"

"Esta es una de nuestras fortalezas: Entendemos los desafíos que enfrentan nuestros clientes y socios comerciales y los ayudamos a crear las mejores soluciones: Con

ellos y para ellos. Juntos creamos valores. Aceptamos todos los desafíos", añade el Sr. Klauser.

### THE WORLD TOUR: CONTINUARÁ ...

Con su lema "Desafío aceptado", PALFINGER World Tour se centró en los obstáculos que enfrenta la industria y sus clientes y presentó soluciones reales. Además de abordar los efectos de la crisis del COVID-19, se puso especial énfasis en las oportunidades que brinda la transformación digital. "PALFINGER World Tour reflejó perfectamente esta transformación y ha demostrado su importancia como una plataforma invaluable para el intercambio de ideas con y entre nuestros clientes y socios comerciales", así resume el Sr. Klauser el exitoso evento. En 2021, PALFINGER World Tour continuará y se intensificará.







**MAGNI** combina la artesanía con innovación y tecnología para lograr constantes mejoras y encontrar soluciones de ingeniería para llevar el arte de elevar más alto y más seguro.

Toda esta innovación se une a la amplia experiencia de **GAM** como su distribuidor oficial, ofreciendo la personalización que necesita cada cliente y una alta capacidad de respuesta, tanto comercial como técnica, gracias a su red de 75 delegaciones y 300 talleres móviles.



DISTRIBUIDOR OFICIAL EN ESPAÑA, PORTUGAL, MÉXICO Y PANAMÁ

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

#GAMdistribuciones [distribucionesgam@gamrentals.com](mailto:distribucionesgam@gamrentals.com)

# Transportes y Grúas Aguado, S.L., con su Liebherr LTM 1500-8.1 en las Torres Colón

El edificio Colón, en Madrid, está siendo reformado, y Transportes y Grúas Aguado, S.L. ha utilizado su grúa Liebherr LTM 1500-8.1 para montar la grúa torre que se encargará del proyecto de reforma de este emblemático edificio Colón de Madrid.

La grúa móvil Liebherr LTM 1500-8.1, con 8 ejes y 500 toneladas de capacidad máxima de carga, trabajó en este proyecto con una extensión de pluma telescópica de 57,7 metros y 84 metros de pluma abatible, con altura de gancho de 137 metros y una capacidad de carga de 11,3 toneladas. Todo ello, sobre un radio de trabajo de 46,5 metros.

## LAS TORRES COLÓN

Nacieron de la remodelación de una plaza y el Ayuntamiento quiso hacer de este enclave la imagen del modernismo urbano del siglo XX.

Cuarenta y tres años después de ser inauguradas, las Torres gemelas de Colón vuelven a ser actualidad. Serán renovadas, con el objetivo de que se conviertan en el icono de la ciudad del siglo XXI. La idea de su construcción data de los años sesenta y, precisamente, se quería que fueran el referente de la nueva imagen urbanística y arquitectónica del Madrid del siglo XX, aunque en su origen, y en las primeras décadas de su existencia, estuvieron marcadas por las críticas de los expertos y la buena valoración que de ellas hicieron los madrileños.





# Transgrúas hace entrega de una grúa FASSI F110B.0.23 en Ibiza

Construcciones y Transportes Cardona Marí adquiere la grúa Fassi para ampliar su parque de maquinaria.

Montaje de la grúa Fassi F110B.0.23 sobre vehículo Iveco muy compacto entre ejes y equipado con volquete. Es un conjunto ideal para trabajar en zonas con espacio restringido; la grúa tiene una potencia de carga de 9,9 tn/m y alcance hidráulico de 9,65 m.

Con la incorporación de esta grúa al vehículo que ya tenían, Const. y Ttes. Cardona diversifica su flota de vehículos con los que desarrolla su actividad empresarial en el sector de la construcción pública y privada desde 1994 en la isla de Ibiza.



[WWW.TRANSGRUAS.COM](http://WWW.TRANSGRUAS.COM)  
[info@transgruas.com](mailto:info@transgruas.com) | +34 938 498 388

**+ de 40 años dando servicio al mercado de la elevación**



# FORMACIÓN

## ELEVACIÓN - MANUTENCIÓN



# JOFEMESA FORMACIÓN

## CURSOS, SERVICIO Y SEGURIDAD

Hemos entrevistado a Jorge Palacios, Responsable de Formación en Jofemesa. La palabra ilusión se queda corta para describir cuando Jorge Palacios habla de sus nuevas instalaciones y todos los cursos al servicio del cliente. Con una sala totalmente segura frente a pandemias tanto por el sistema de regeneración de aire como con todas las medidas necesarias, Jofemesa ofrece una variedad de cursos en los que se encuentran: Cursos de IPAF (International Powered Access Federation), pasando por los cursos de equipos de movimiento de tierras, maquinaria de elevación de cargas, cursos de Plataformas Elevadoras Móviles de Personal certificados en Norma UNE 58923:2020 por AENOR, cursos técnicos no específicos de maquinaria y Cursos de Carretillas Elevadoras Autopropulsadas hasta 10.000 kg certificados por AENOR en Norma UNE 58451:2016, incluyendo un curso desarrollado específicamente de Reach Stacker. Conoce este proyecto del que tan orgullosos se sienten en Jofemesa y del cual están seguros ofrecerán un servicio top a los clientes.

“  
El servicio  
es nuestro ADN  
”

**Mov.- Gran apuesta de Jofemesa por la formación con la creación de un departamento de formación a clientes, ¿no?**

**Jorge Palacios.-** Sí, era el único paso que le faltaba a la compañía para poder dar un servicio completo a sus clientes, como bien dice nuestro CEO y Presidente, Joaquín Fernández, “El servicio es nuestro ADN”.

**Mov.- Vienes de una trayectoria muy dilatada en el sector de la maquinaria y de la formación, ¿por qué este cambio? Aparte, ha tenido que ser un reto muy difícil debido a la situación por el coronavirus.**

**Sr. Palacios.-** Sí, mi vida profesional siempre ha estado relacionada con la maquinaria y la formación, desde mis comienzos en Logística en un gran almacén de una multinacional, pasando por empresas locales, nacionales e internacionales y finalmente en Jofemesa, un proyecto que desde el principio me enamoró.




 QUEÑA MAQUINARIA

**HEMOS CONSEGUIDO, EN TIEMPO RECORD, LA IMPLANTACIÓN DE NUESTRO PROCEDIMIENTO INTERNO COMPLETO, DOCUMENTACIÓN PROPIA, CERTIFICADOS PROPIOS, SER CENTRO DE FORMACIÓN HOMOLOGADO DE IPAF Y EMPRESA CERTIFICADA POR AENOR EN NORMAS UNE 58923:2020 Y UNE 58451:2016 DE CAPACITACIÓN DE OPERADORES DE PLATAFORMAS ELEVADORAS MÓVILES DE PERSONAL Y CARRETILLAS ELEVADORAS AUTOPROPULSADAS HASTA 10.000 KG RESPECTIVAMENTE.**

guido por la facilidad, comodidad, confianza y libertad que da trabajar para una empresa como es Jofemesa, sin tener limitaciones, filtros, ni puertas que cruzar de ningún tipo. Estoy muy contento con el cambio y es un honor poder aportar nuestro granito de arena a la compañía para llegar a ser lo que buscamos siempre, una empresa “para y por el cliente”.

**Mov.- Han conseguido, como bien dice, ser centro de formación homologado de IPAF y Certificarse en Normas UNE 58923:2020 y UNE 58451:2016 por AENOR en tiempo record. No es habitual ni nada sencillo como nos consta, conseguir todo esto en solo 7 meses, ha tenido que ser un reto enorme y muy difícil.**

**Sr. Palacios.-** Yo lo resumo en que ha sido un reto precioso y lo sigue siendo y será. Podíamos haber lanzado el departamento mucho antes, pero tanto la filosofía de Jofemesa personificada en Joaquín Fernández, como la mía propia, ha sido vital para poder realizar las cosas como soñábamos y queríamos,



Referente al coronavirus, si es verdad que ha frenado el comienzo del lanzamiento del Departamento de Formación a Clientes de Jofemesa, pero hemos conseguido, en tiempo record, la implantación de nuestro procedimiento interno completo, documentación propia, certificados propios, ser centro de formación homologado de IPAF y empresa certificada por AENOR en Normas UNE 58923:2020 y UNE 58451:2016 de capacitación de Operadores de Plataformas Elevadoras Móviles de Personal y Carretillas Elevadoras Autopropulsadas hasta 10.000 Kg respectivamente, y todo esto se ha conse-

**NOSOTROS NO ÍBAMOS A HACER LAS COSAS POR HACERLAS O HACERLAS A MEDIAS, ESO LO TUVIMOS CLARO DESDE EL PRINCIPIO.**



## ESTAMOS MUY ESPECIALIZADOS EN EMPRESAS FARMACÉUTICAS, TRANSPORTE, PAQUETERÍA, SEGURIDAD, LIMPIEZA, CONSTRUCCIÓN, PORTUARIAS (DE AHÍ EL CURSO DE REACH STACKER DEL QUE ESTAMOS TAN ORGULLOSOS) Y SERVICIOS.

y sabíamos lo que no queríamos ni soñábamos. Nosotros no íbamos a hacer las cosas por hacerlas o hacerlas a medias, eso lo tuvimos claro desde el principio.

**Mov.- Tenéis ya aula de formación en marcha y a tope. Cuéntanos, ¿qué tipo de cursos estáis dando y ofreciendo a los clientes?**

**Sr. Palacios.-** Sí, puedo asegurar que disponemos de la sala de formación más completa, funcional, cómoda, higienizada y segura que cualquier empresa del sector pudiera tener.

A día de hoy podemos realizar, por fin, todos los cursos de nuestro catálogo formativo, desde los cursos de IPAF (Internatio-

nal Powered Access Federation), pasando por los cursos de equipos de movimiento de tierras, maquinaria de elevación de cargas, cursos de Plataformas Elevadoras Móviles de Personal certificados en Norma UNE 58923:2020 por AENOR, cursos técnicos no específicos de maquinaria y Cursos de Carretillas Elevadoras Autopropulsadas hasta 10.000 kg certificados por AENOR en Norma UNE 58451:2016, incluyendo un curso desarrollado específicamente de Reach Stacker, del cual estamos muy orgullosos.

**Mov.- ¿A qué se refiere con la sala de formación más completa, funcional, cómoda, higienizada y segura?**

**Sr. Palacios.-** Hemos hecho una gran inversión en Madrid que, de hecho, ya teníamos planteada en el proyecto previo a la pandemia y que solo tuvimos que completar con un equipo generador de Ozono para la higienización de nuestra sala de formación.

En este proyecto que al final hemos podido plasmar y ejecutar al 100% adecuándonos a todas las exigencias sanitarias derivadas del coronavirus, teníamos muy claro que lo más importante para nosotros era que los asistentes a nuestros cursos dispusieran de todos los servicios y comodidades que puedan llegar a solicitar o necesitar en un curso de formación, tales como parking privado para los alumnos que acudan a los cursos con acceso directo a la sala de formación sin tener que buscar aparcamiento o que tengan que atravesar instalaciones como talleres, campas de maquinaria o similares que pudieran llegar a generarles un posible accidente, disponer de todos los servicios tecnológicos que necesiten como WIFI, mesas equipadas para todos los alumnos con enchufes ocultos, USB, conexión por cable de red, una pantalla inteligente multifunción y una zona de descanso para las paradas dentro de los mismos cursos, donde puedan disfrutar de un refrigerio, bebidas frías, calientes, comida, fuente de agua embotellada, y, lo más importante, que puedan asistir a una formación estando tranquilos que están en una sala que dispone de totems automáticos de gel hidroalcohólico higienizante, mascarillas y guantes de cortesía para los asistentes y, por último, que la sala de formación dispone de un sistema mecánico de regeneración del aire continuo, que garantiza que la atmósfera y el aire que se respira está siendo regenerado y filtrado durante la formación. Esto hace que no tenga una atmósfera viciada o peligrosa de formaciones anteriores, del ozono generado en la noche anterior (el equipo de ozono está programado para actuar durante toda la madrugada), o de los mismos asistentes al curso en el que se encuentran. Aparte, contratamos a una empresa que nos realiza la higienización y limpieza de nuestras instalaciones y que nos certifica que los asistentes se encuentran en un lugar libre de coronavirus.

**Mov.- ¿A qué tipo de empresas está dirigida vuestra formación?**

**Sr. Palacios.-** A cualquier tipo de empresa, autónomo o particular que quiera capacitar-



**TENÍAMOS MUY CLARO QUE LO MÁS IMPORTANTE PARA NOSOTROS ERA QUE LOS ASISTENTES A NUESTROS CURSOS DISPUSIERAN DE TODOS LOS SERVICIOS Y COMODIDADES QUE PUEDAN LLEGAR A SOLICITAR O NECESITAR EN UN CURSO DE FORMACIÓN**





La sala de formación dispone de un sistema mecánico de regeneración del aire continuo, que garantiza que la atmósfera y el aire que se respira está siendo regenerado y filtrado durante la formación.

mal asesorados o formados. Nos pasa a diario, muchos clientes nos llaman diciendo que la formación que le realizaron en otra entidad no les vale, que les han engañado, que con el certificado que tenían nunca habían tenido problemas, pero ahora no les dejan trabajar, etc. Toda llamada que recibimos, sea de una gran empresa, de un autónomo o particular, la tratamos de igual modo, realizando preguntas específicas sobre sus necesidades, que formación realizaron, que les puede llegar a faltar para estar capacitados para el uso y manejo del equipo de trabajo que están utilizando van a utilizar, si realizaron un curso de prevención solo... no es nada fácil, hay empresas o entidades que obvian cierta información y que, a la larga, afecta directamente al usuario o cliente. Nosotros no obviamos nada, saquemos o no beneficio, nuestro beneficio es la satisfacción de nuestros clientes y nunca cambiaremos nuestra mentalidad al respecto.

**Mov.- ¿Qué os diferencia de otros centros de Formación?**

**Sr. Palacios.-** Nos diferencia el hecho que pensamos en una cosa muy sencilla pero que, después de tantos años trabajando, no es tan fácil realizar, que es “dar servicio al cliente y ser solucionadores de problemas”. Nosotros lo vemos fácil, lo hacemos fácil y damos una solución rápida, efectiva y profesional.

**Mov.- Sí, pero eso es intrínseco en una empresa de servicios como vosotros, dar servicio al cliente y solucionar sus problemas.**

**Sr. Palacios.-** Sí, pero no es tan sencillo. Para poder dar servicio, tienes que ser flexible y amoldarte a las necesidades de tus clientes, y para poder ser un “solucionador de problemas”, tienes que tener ganas de hacerlo y tener la capacidad para poder solucionarlo. La diferencia de Jofemesa respecto a otras empresas del sector, es que no pensamos en que siempre tenemos que salir ganando nosotros a toda costa, ya sea con nuestros clientes o con nuestros proveedores, aquí todas las partes tienen que ganar. Pongo un ejemplo, Jofemesa jamás cancelará un curso a un cliente

se en el uso y manejo de equipos de trabajo o que necesite cursos técnicos de Espacios Confinados, Trabajos en Altura, Arneses, etc. Estamos muy especializados en empresas farmacéuticas, transporte, paquetería, seguridad, limpieza, construcción, portuarias (de ahí el curso de Reach Stacker del que estamos tan orgullosos) y servicios.

**Mov.- ¿Es obligatorio que las empresas y sus trabajadores se formen?**

**Sr. Palacios.-** Sí, por supuesto, el RD 1215/97 así lo estipula y, cuando hablamos de equipos de trabajo, aparte se deben cumplir unos cuantos requisitos para ello. Las empresas, autónomos y particulares, tienen muchas dudas y, en muchos casos, han sido

nuestro, sea un curso a medida en sus instalaciones o en las nuestras, sea para un grupo o para una persona en convocatorias abiertas de Madrid y Valencia. Si Jofemesa confirma un curso, el curso se realizará y cito a nuestro CEO y Presidente Joaquín Fernández “Soy una persona de palabra, la palabra dada es una firma de notaría”.

Con esto quiero decir, que no podemos convertirnos en un problema para nuestros clientes cuando confiaron en nosotros como solución a un problema o una necesidad. Pero no solo hablo ya respecto a nuestros clientes, lo extrapolo a nuestros proveedores y colaboradores del departamento de formación.

**Mov.- Sois centro de Formación IPAF, ¿es un valor añadido?**

**Sr. Palacios.-** Por supuesto. Aparte de las facilidades que presenta la formación IPAF con su módulo online y así facilitar la formación y reducir el tiempo a invertir por las empresas y los trabajadores, la formación IPAF le garantiza a las empresas que la formación realizada por un Centro de Formación Homologado

**SOLO HAN RECIBIDO FORMACIONES “TEÓRICAS” PREVENTIVAS SOBRE MAQUINARIA O DE SU PUESTO DE TRABAJO ESTABLECIDO EN LA LEY DE PREVENCIÓN DE RIESGOS LABORALES 31/95 Y EN LOS SECTORES A LOS QUE PERTENECEN, PERO NO HAN RECIBIDO UNA FORMACIÓN TEÓRICO-PRÁCTICA SUFICIENTE Y ADECUADA SOBRE LA MAQUINARIA QUE UTILIZAN O VAN A UTILIZAR, SOLO HAN RECIBIDO PARTE DE LA FORMACIÓN OBLIGATORIA.**

IPAF, como es Jofemesa, ha tenido que pasar unos trámites muy exigentes para conseguirlo, tanto de operativa y procedimientos, como de calidad, estructura, instalaciones y maquinaria. Por último, la tarjeta PAL y certificados de IPAF que se generan a la finalización de la formación, son los certificados más reconocidos a nivel mundial debido a que es-

tán certificados en la ISO 18878 y, a nivel nacional, en la Norma UNE 58923.

**Mov.- La formación que dais, ¿es tanto teórica como práctica en todos los cursos?**

**Sr. Palacios.-** Sí. Toda nuestra formación, al ser de equipos de trabajo, es teórico-práctica debido a que está marcado en la legislación vigente, en este caso, en el RD 1215/97 comentado anteriormente. Hace años te podías encontrar en el mercado cursos de capacitación de maquinaria 100% a distancia, eso conllevaba que algunos operadores de maquinaria no habían ni visto un equipo cuando se presentaban a trabajar en obra o en industria. Imagina las consecuencias al respecto, crecimiento en el número de accidentes, baja producción, mal uso del equipo de trabajo que repercutía directamente en las empresas de alquiler y empresas que tenían máquinas, mayor siniestralidad, absentismo, etc.

Ahora aún, te encuentras trabajadores que solo han recibido formaciones “teóricas” preventivas sobre maquinaria o de su puesto de trabajo establecido en la Ley de Prevención de Riesgos Laborales 31/95 y en los sectores a los que pertenecen, pero no han recibido una formación teórico-práctica suficiente y adecuada sobre la maquinaria que utilizan o van a utilizar, esto es debido a que las empresas, sea por desconocimiento o un mal asesoramiento, solo han recibido parte de la formación obligatoria.



**LA FORMACIÓN TEÓRICA DE TODOS NUESTROS CURSOS SE PUEDEN REALIZAR A TRAVÉS DE AULA VIRTUAL Y LA PRÁCTICA REALIZARLA EN NUESTRAS INSTALACIONES O INSTALACIONES DE NUESTROS CLIENTES.**

**EN NUESTRAS DELEGACIONES DE MADRID, VALENCIA Y ASTURIAS, DONDE LOS CLIENTES PODRÁN INSCRIBIRSE DIRECTAMENTE A TRAVÉS DE NUESTRA WEB SIN TENER QUE PASAR TEDIOSOS TRÁMITES ADMINISTRATIVOS.**





### Mov.- ¿ Lo realizáis todo en vuestras instalaciones?

**Sr. Palacios.-** No, nosotros realizamos cursos a nivel nacional donde tenga la necesidad nuestro cliente y siempre respetando los acuerdos formativos que hayamos acordados, sin que se vea afectado el precio o tarifas pactadas por desplazamiento, pernoctación de los formadores, etc.

En nuestras instalaciones podemos realizar cursos a medida diseñados específicamente para nuestros clientes con los horarios y fechas que ellos designen según sus necesidades.

También tenemos ya diseñado el calendario formativo de finales de año para la realización de cursos en convocatoria abierta multi-empresa en nuestras delegaciones de Asturias, Madrid y Valencia, donde los clientes podrán inscribirse directamente a través de nuestra web sin tener que pasar tediosos trámites administrativos. Esto facilitará el acceso e inscripción a los cursos, aparte, los mismos clientes podrán descargar los certificados de sus trabajadores desde nuestra web en cualquier momento, incluso podrán hacerlo a la finalización del curso, en el caso de haber superado las pruebas teórico-prácticas, por supuesto.

### Mov.- ¿Os desplazáis a casa del cliente a dar cursos?

**Sr. Palacios.-** Por supuesto, aparte, con nuestra red de colaboradores, cubrimos todo el territorio nacional. De hecho, dependiendo del tipo de curso, yo siempre recomiendo que las formaciones se realicen en casa del cliente.

Te pongo un ejemplo con los cursos de carretillas elevadoras autopropulsadas, este tipo de cursos y los operadores que van a utilizar estos equipos, estarán jornadas completas encima de una carretilla, con una operativa específica de las instalaciones donde estén trabajando y con una carretilla o carretillas específicas que dispongan en esas instalaciones, es por esto, que es mejor que los futuros operadores de esas carretillas en ese entorno de trabajo específico se familiaricen tanto con el equipo que van a utilizar de manera habitual como con el entorno, y que mejor que hacerlo in-situ en las instalacio-

## LOS MISMOS CLIENTES PODRÁN DESCARGARSE LOS CERTIFICADOS DE SUS TRABAJADORES DESDE NUESTRA WEB EN CUALQUIER MOMENTO.

nes donde estará trabajando de manera continua. De hecho, antes de cerrar un acuerdo de formación con una empresa, se realiza un estudio de sus necesidades completas, instalaciones donde trabajan o trabajarán e, incluso, de sus planes de seguridad, operativa interna, maquinaria que dispondrán en las instalaciones y se diseña un curso y una presentación que englobe, no solo la formación teórico-práctica de Jofemesa certificada, si no también, todo lo que estime oportuno el cliente que deban conocer sus trabajadores.

Como puedes comprobar, cuando decimos “cursos a medida” para nuestros clientes, es como hacer un traje de sastrería a medida, ellos tienen sus necesidades formativas y nosotros tenemos todas las soluciones.

### Mov.- Hasta ahora, ¿qué tipo de cursos han sido los más demandados?

**Sr. Palacios.-** Los cursos mixtos de IPAF con la formación teórica online y examen y práctica presencial. Aparte, como te he comentado anteriormente, nunca cancelaremos un curso y el servicio está en nuestro ADN, es por esto que los clientes están contando con nosotros por nuestro servicio, nuestra dedicación y nuestro tiempo de respuesta. Un ejemplo fue a principios de Agosto, un cliente nos solicitó un curso urgente de programa de IPAF para 4 personas en 4 categorías de plataformas elevadoras en Asturias, estos cursos son muy delicados y complejos, aparte de la carga lectiva que tiene el curso, la operativa de prácticas, infraestructura necesaria, etc. y pudimos darle solución en la misma semana que nos solicitó la formación en nuestras propias instalaciones de Avilés.

**Mov.- Existen muchas empresas que ofrecen formación, ¿cómo debe saber una empresa o un autónomo que está dando un paso en firme y una buena decisión a la hora de formarse? Antes ha comentado las dudas que pueden llegar a tener los clientes o, incluso, haber sido mal formados, informados y/o asesorados, ¿vale formarse en cualquier sitio?**

**Sr. Palacios.-** Sinceramente no. Las empresas y futuros operadores de maquinaria deberían asesorarse correctamente sobre qué formación necesitan, qué necesitarán y con quién realizarla. Desde la creación del Dpto. de Formación a Clientes en enero de este año, nos hemos dedicado al asesoramiento continuo de nuestros clientes, todas las dudas que podían tener e incluso que tipo de formación debían realizar y con quien realizarla. Nosotros en enero no podíamos realizar formaciones todavía, pero, como hemos ido hablando durante la entrevista, lo que nos importa y buscamos es dar servicio al cliente, así que nos hemos dedicado al desarrollo del departamento y a asesorar y orientar a nuestros clientes en todas las dudas que pudieran tener, y todo esto, sin coste alguno, por supuesto.

### Mov.- ¿Qué planes tenéis a medio/largo plazo?

**Sr. Palacios.-** No parar de crecer, como dice nuestro CEO y Presidente, Joaquín Fernández, “lo mejor está siempre por llegar”, y lo conseguiremos con las formaciones mixtas que ya tenemos programadas de todo nuestro catálogo formativo, donde la formación teórica de todos nuestros cursos se pueden realizar a través de Aula Virtual y la práctica realizarla en nuestras instalaciones o instalaciones de nuestros clientes.



# Renovación de la flota de GSR



GSR renueva su gama de plataformas sobre camión telescópicas de 3,5 t con dos nuevos modelos de 22 y 23 m. El modelo B220TJ, que tiene una pluma telescópica con una cesta y un brazo montados en el extremo. El modelo B230T4 tiene un brazo telescópico recto con cesta montada en pedestal. Ambas versiones están montadas en el novedoso vehículo MB Sprinter, con 4 estabilizadores extensibles, alcance horizontal mejorado y funciones automáticas para trabajar más fácilmente.

"La innovación, la seguridad y la economía operativa siguen siendo la base de los valores de GSR y el alto rendimiento de estos nuevos modelos no es ciencia espacial. Se trata de ofrecer máquinas más fáciles y fiables para su trabajo diario".

## Resumen de rendimiento B220TJ:

- Alcance hasta 14 m con 80 kg
- Alcance hasta 10,6 m con 250 kg
- Altura de trabajo 21,9 m
- Capacidad de la cesta hasta 250 kg.

## El modelo B230T4 destaca por ofrecer:

- Alcance hasta 14,4 m con 80 kg
- Alcance hasta 10 m con 80 kg
- Altura de trabajo 22,8 m
- Capacidad de la cesta hasta 250 kg.

Todos los modelos están disponibles con funciones automáticas como la función de inicio, el gato automático y variable.



B220TJ





**JLG** Exclusive Dealer



## PRESENTAMOS LA NUEVA ES1530L

Ligera y compacta de 880 kg,  
con alimentación eléctrica

De dimensiones reducidas,  
ancho de 76 cm, alcanza los  
6,5 m de altura de trabajo

Es la máquina ideal para áreas  
confinadas y suelos con  
limitación de peso

---

### CONTACTA CON NOSOTROS

Tel. +34 937 721 296

[sales@maqel.es](mailto:sales@maqel.es)

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

Linked 

---

**MAQEL.** es distribuidor en exclusiva  
de **JLG** para España y Portugal

# Talleres Arteixo pinta sus máquinas de rosa y colabora para ayudar contra el cáncer

Hace un año, Talleres Arteixo puso en marcha una campaña por la cual donaba parte de la facturación generada por dos miniexcavadoras pintadas de rosa, a la lucha contra el cáncer.



El llamativo color rosa con el que fueron pintadas las máquinas, hizo que la iniciativa llamase mucho la atención, y algunas empresas de diferentes sectores recogieron el testigo y también pusieron en marcha otras colaboraciones en la lucha contra el cáncer.

Este año, Talleres Arteixo ha ampliado su flota de "máquinas rosas" con un camión plataforma articulado de 18 m, y esperan que tenga la misma repercusión. En esta ocasión, se trata de un camión plataforma con el que por cada día de alquiler se donarán 5€ a esta lucha.

"Aunque en estos momentos las portadas de prensa solo hablen del coronavirus que tanto daño nos está haciendo a todos, no debemos olvidar que otros problemas, como el cáncer, no han desaparecido. Esta es nuestra forma de ayudar en esta lucha", explica Carlos Vilarriño Vicos, Director Comercial de Talleres Arteixo.

La empresa explica que todo comenzó con Charlotte Haley, tiñendo de color melocotón un lazo el cual colocó junto a una tarjeta en la que se podía leer: «El presupuesto anual del Instituto Nacional para el Cáncer (de EE.UU.) es de 1.800 millones de dólares y sólo un cinco por ciento se destina a la prevención del cáncer».

quien rechazó su idea al considerarla muy comercial.

Por este motivo, la revista se decantó finalmente por sacar su propio lazo, el lazo rosa.

Desde entonces, el lazo rosa y en general, el color rosa, se ha convertido en la forma más habitual de mostrar apoyo y solidaridad a una lucha que de un modo u otro nos afecta a todos y a todas.

"Además, nos gustaría manifestar todo nuestro apoyo y admiración a los profesionales y pacientes que son los que día a día ganan las batallas en esta guerra. ¡Sois verdaderos héroes y heroínas!", explican desde la empresa.



Esta iniciativa llamó la atención de Alexandra Penney, editora jefa de la revista 'Self' quien en 1992 mientras escribía un homenaje sobre la lucha contra el cáncer de mama, se puso en contacto con Haley,





# GAM y JLG Industries alcanzan un acuerdo para la distribución autorizada de la marca en Marruecos desde el 31 de Octubre de 2020

JLG Industries es líder mundial en el diseño y fabricación de equipos de acceso, contando con productos y personal por todo el mundo. La compañía está llevando los equipos de acceso a un nuevo nivel y dentro de su gama de productos, con equipos desde manipuladores telescópicos, plataformas articuladas y de tijera diésel y eléctricas, a plataformas telescópicas, elevadores verticales o recoge pedidos, entre otros.

GAM consigue de esta manera una alianza estratégica en Marruecos para distribuir los equipos de JLG Industries, que destacan por su potencia y su versatilidad, acompañados de un servicio y capacitación inigualables, que permitirán a nuestros clientes incrementar el rendimiento y la productividad.

Desde GAM explican: “Nos gustaría agradecer a Stefano Sorbini (Senior Manager Sales Iberia, North Africa, South East Europe, Turkey and Caspian) y a David Courtin (Regional Sales Director - Southern Europe, Turkey, North & Western Africa) el haber confiado en GAM

para esta nueva colaboración. En GAM estamos verdaderamente ilusionados con esta alianza”.



SERIEDAD Y EXPERIENCIA

# MOVEX

1a Máquina Híbrida de Europa con 0% de contaminación

Paseo de la ribera, 101 | apartado 47 | 08420 canovelles | Tel. 93 849 37 77 | [www.talleresveilla.com](http://www.talleresveilla.com) | [info@talleresveilla.com](mailto:info@talleresveilla.com)



# Continua renovación

## Comercial Euroyen, especialista en carretillas elevadoras en continua renovación

COMERCIAL €UROYEN es una empresa especializada en la venta y alquiler de carretillas elevadoras. Están en Valdemoro (Madrid) y disponen de una amplia flota de carretillas que se adaptan a cualquier tipo de necesidad en cuanto a movimiento y elevación de cargas. Pueden elegir entre diferentes modelos de carretillas diésel, eléctricas o de gas, ajustándose a sus necesidades y garantizando un excelente servicio y cobertura en todo el territorio nacional.

Llevan la comercialización de su marca €UROYEN, pues disponen de una amplia red de distribuidores repartida por todo el territorio nacional, incluidos los archipiélagos balear y canario.

**LLEVAN LA COMERCIALIZACIÓN DE SU MARCA €UROYEN, DISPONEN DE UNA AMPLIA RED DE DISTRIBUIDORES REPARTIDA POR TODO EL TERRITORIO NACIONAL.**

Su completa gama de carretillas elevadoras incluye capacidades de carga que van desde los 1.500 Kg a las 10 Tm, siempre adaptándose a las necesidades de los clientes, pues también abarcan múltiples alturas que van desde los 3.000 mm a los 6.000 con mástiles simples, de elevación libre o de tres etapas.

Además de carretillas elevadoras, también disponen de una amplia gama de maquinaria para interior, como apiladores autopropulsados, electromanuales, transpaletas eléctricas y manuales con distintos tipos de capacidad de carga, para poder cubrir las necesidades de los clientes.

Por supuesto, para poder atender el mantenimiento de todos los equipos que tienen en el mercado, disponen de un servicio post

venta altamente preparado y cualificado, lo que les lleva a dar una respuesta inmediata, a cualquier avería que pueda presentarse en una carretilla, así como suministrar todo tipo de repuestos, en la mayoría de los casos, en un plazo de 24/48 horas.

**SU COMPLETA GAMA DE CARRETILLAS ELEVADORAS INCLUYE CAPACIDADES DE CARGA QUE VAN DESDE LOS 1.500 KG A LAS 10 TM.**



“

Además de la venta, también se dedican al alquiler de maquinaria de manutención, carretillas elevadoras (eléctricas, diésel o de gas), apiladores, transpaletas, plataformas elevadoras.

”

Como el mercado lo demanda, además de la venta, también se dedican al alquiler de maquinaria de manutención, carretillas elevadoras (eléctricas, diésel o de gas), apiladores, transpaletas, plataformas elevadoras, lo que les hace estar en continua renovación y ampliación de equipos.

Con la nueva situación originada por la pandemia, los clientes cada vez más, apuestan por el alquiler a corto plazo, no se plantean la opción de alquiler a medio/largo plazo o incluso la compra de maquinaria, por lo que han ampliado su flota de alquiler.

En COMERCIAL EUROYEN apuestan por la innovación y el futuro, por eso, renuevan anualmente la certificación ISO 9001 como

garantía para sus clientes de que realizan su trabajo de una manera eficaz y profesional.



**CON LA NUEVA SITUACIÓN  
ORIGINADA POR LA PANDEMIA  
HAN AMPLIADO SU FLOTA  
DE ALQUILER.**



Sus equipos destacan por su extraordinaria relación calidad/precio, por su sencillez y durabilidad, aunque esto no impide que los equipen con las soluciones más modernas y adaptadas a la legislación vigente. Todas sus carretillas cumplen con la normativa para poder ser matriculadas, tanto diésel, como eléctricas o de gas.

Todo esto para poder dar un servicio de calidad, eficiente y humano a todos sus clientes, que son el motor de COMERCIAL EUROYEN.

**DISPONEN DE UN SERVICIO  
POST VENTA ALTAMENTE  
PREPARADO Y CUALIFICADO.**

# Obligación de informar sobre los riesgos derivados del uso de plataformas elevadoras móviles de personal (PEMP) y utilidad del Manual de Anapat

Por ANAPAT



Las Plataformas Elevadoras Móviles de Personal (PEMP) son equipos diseñados para trabajos en altura, considerados por la legislación de Prevención de Riesgos Laborales como de alto riesgo. Por este motivo, las empresas de alquiler de PEMP tienen como objetivo prioritario la seguridad de los operadores que utilizan sus equipos.

Los alquiladores de Plataformas Elevadoras Móviles de Personal (PEMP) suministran estos equipos a los clientes que se lo solicitan para realizar trabajos en altura. Este trabajo será llevado a cabo por un operador que, además de llevar a cabo las tareas que le son encomendadas, deberá operar con la máquina posicionándola en el lugar de trabajo.

El uso y manejo de las PEMP, como cualquier equipo de trabajo, conlleva una serie de riesgos para la seguridad y salud. Por tanto, el suministrador del equipo tiene la obligación de informar sobre estos riesgos, teniendo este punto, junto con la formación en el uso y manejo de la máquina, una vital importancia para la prevención de los riesgos asociados.

A continuación, para entender la importancia de este asunto, se detalla el marco legal y normativo al respecto, correspondiente a las obligaciones de los alquiladores de PEMP respecto a la información sobre los riesgos de sus trabajadores:

- Ley 31/1995, de Prevención de Riesgos Laborales:

- Art. 18: “[...] El empresario adoptará las medidas adecuadas para que los trabajadores reciban todas las informaciones necesarias en relación con:
  - a) Los riesgos para la seguridad y salud de los trabajadores en el trabajo, tanto aquellos que afecten a la empresa en su conjunto como a cada tipo de puesto de trabajo o función.
  - b) La medidas y actividades de pro-

tección y prevención aplicables a los riesgos señalados en el apartado anterior [...]”

- Art. 41: “Los fabricantes, importadores y suministradores de maquinaria, equipos, productos y útiles de trabajo [...] deberán suministrar la información que indique la forma correcta de utilización por los trabajadores, las medidas preventivas que deban tomarse y los riesgos laborales que conlleven tanto su uso normal, como su manipulación o empleo inadecuado [...]”

- Real Decreto 1215/1997, por el que se establecen las disposiciones mínimas de Seguridad y Salud para la utilización por los trabajadores de los Equipos de Trabajo:

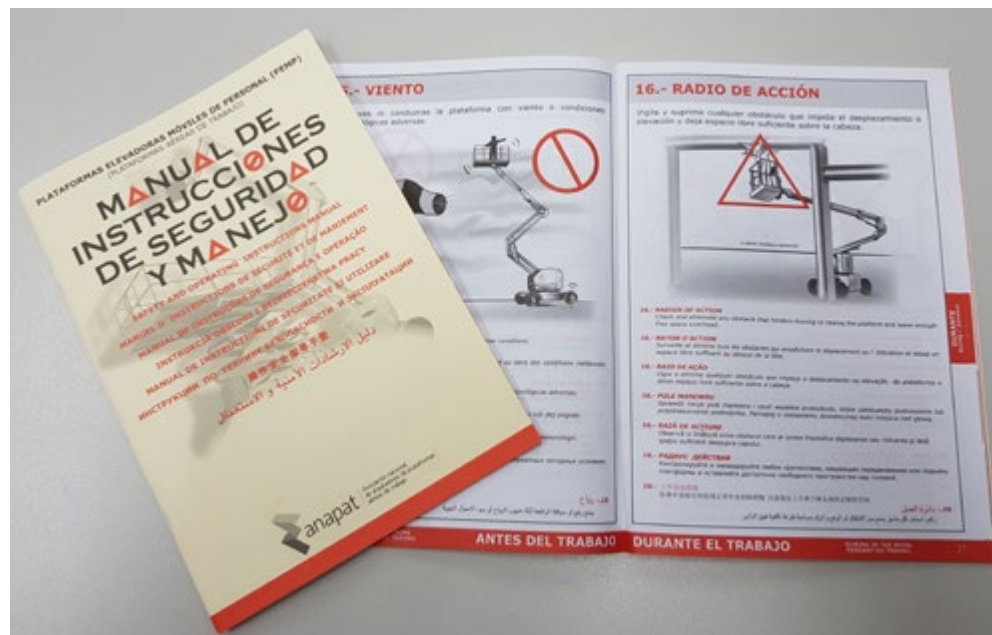
- Art. 5.1: “[...] el empresario deberá garantizar que los trabajadores y los representantes de los trabajadores reciban una formación e información adecuadas sobre los riesgos derivados de la utilización de los equipos de trabajo, así como de las medidas de prevención y protección [...]”.
- Art. 5.2: “La información suministrada, preferente por escrito, deberá contener como mínimo las indicaciones relativas a:
  - a) Las condiciones y forma correcta de utilización de los equipos de trabajo,

teniendo en cuenta las instrucciones del fabricante, así como las situaciones o formas de utilización anormales y peligrosas que puedan preverse.

- b) Las conclusiones que, en su caso, puedan obtener de la experiencia adquirida en la utilización de los equipos de trabajo.
- c) Cualquier otra información de utilidad preventiva.
- d) La información deberá ser comprensible para los trabajadores a los que va dirigida e incluir o presentarse en forma de folletos informativos cuando sea necesario por su volumen o complejidad o por la utilización poco frecuente del equipo de trabajo. La documentación informativa facilitada por el fabricante estará a disposición de los trabajadores”.

- UNE EN-280. Plataformas elevadoras móviles de personal, diseño, estabilidad, construcción, seguridad, exámenes y ensayos. (Garantiza el Cumplimiento de la Directiva de Máquinas):

- Punto 7. Información para la utilización: [...] 7.1.1.2. “Instrucciones de utilización, que deben dar detalles para una utilización segura, por ejemplo” [...] Establece el contenido de las instrucciones





de la máquina, como por ejemplo: Características y descripciones; Puesta en lugar y resistencia del suelo; Mandos; No sobrecargar; No utilizar como grúa; Alta tensión; No obstáculos; No más altura; No añadir elementos; Medio ambiente; Vibraciones; Comprobaciones; Instalación de pretilas extraíbles; No salir de la PEMP elevada; Traslado; etc.

- UNE-58921. Instrucciones para la instalación, manejo, mantenimiento, revisiones e inspecciones de las plataformas elevadoras móviles de personal (PEMP):

• Punto 3. Instalación. Apartado 4.4:

“Verificaciones documentales ...”

Este punto establece la documentación que deberá disponer la PEMP:

- Manual de Instrucciones del Fabricante;
- Declaración CE de conformidad de la plataforma;
- Registro documental de la realización de la última revisión de la PEMP.

Se establece, además, que la PEMP podrá disponer de:

- Recomendaciones y pautas establecidas por el propietario o empresa alquiladora, siempre que no contradiga lo indicado en el Manual de Instrucciones del Fabricante;
- Folletos, pictogramas, etc.

La legislación y normativa establece por tanto que los fabricantes, importadores y suministradores de las PEMP deberán suministrar la información que indique la forma correcta de utilización por los trabajadores, las medidas preventivas que deban tomarse y los riesgos laborales que conlleven tanto su uso normal, como su manipulación o empleo inadecuado.

Para favorecer el cumplimiento de estas obligaciones a sus asociados, ANAPAT ha diseñado y elaborado el MANUAL DE INSTRUCCIONES DE SEGURIDAD Y MANEJO DE PEMP, disponible desde 1996, y del que se han entregado más de dos millones de ejemplares, y que está en constante revisión desde su primera edición hace 24 años.

Por ello, además del Manual de Instrucciones del Fabricante, los asociados de ANAPAT entregan con la máquina el MANUAL DE INSTRUCCIONES DE SEGURIDAD Y MANEJO DE PEMP elaborado por ANAPAT, como información adicional, complementaria, de fácil lectura y comprensión, en nueve idiomas donde se aportan indicaciones básicas sobre los riesgos derivados del uso y manejo de estos equipos. Hasta el momento actual, el Manual se entrega en formato papel, junto con la documentación de la máquina.

Con el objetivo de mejorar la trazabilidad de la entrega del mismo y la garantía de que el usuario final de la máquina tenga acceso a su contenido, ANAPAT ha puesto en marcha el desarrollo de una aplicación móvil, a través de la cual los usuarios puedan acceder al contenido del manual en su propio dispositivo.

A través de esta aplicación, el operador puede acceder de manera directa a aquellos puntos del manual que necesite en cada momento, además de ofrecerle la posibilidad de consultarlo en cualquier momento, incluso sin la necesidad de estar presente en la máquina, lo que le proporcionará un mejor conocimiento de esta información y su posterior aplicación en la operación del equipo. Además, la digitalización del contenido del Manual proporciona un considerable ahorro de papel, con la consecuente aportación a una mayor sostenibilidad del sector.

La aplicación de acceso al MANUAL DE INSTRUCCIONES DE SEGURIDAD Y MANEJO DE LAS PEMP de ANAPAT está actualmen-

te en las últimas fases de su desarrollo, y su puesta en funcionamiento se anunciará en breve.

ANAPAT considera, por tanto, que la información de los operadores de PEMP, junto con la formación en el uso y manejo de estos equipos, es uno de los aspectos más importantes para la prevención de los riesgos laborales asociados a estas máquinas, y por ello está constantemente trabajando en ayudar a sus socios en la mejora de la seguridad, a través de la participación en la elaboración de legislación y normativa, del suministro del conocimiento más actualizado, y de la aportación de las mejores técnicas y tecnologías disponibles en cada momento.



Gets you there.

## PAYLOAD THAT GETS YOU THERE



El EURO-PX es la última generación de góndolas de cama rebajada con ejes pendulares de Nootboom. El EURO-PX está disponible desde 2 a 10 líneas de ejes. Innovaciones con características únicas que incluye una ranura para excavadoras profunda y ancha en el conjunto de ejes y una carga por eje máxima legal. La combinación de la ranura para excavadoras con un mínimo de 12 tons. Por línea de eje hace que el EURO-PX no tenga rivales en Europas. Por ejemplo, la cama rebajada con 2 ejes pendulares es el único vehículo con 12 tons de carga por eje en Holanda y Alemania. La aplicación exitosa de la innovación para satisfacer las actuales necesidades del mercado pueden dar a las empresas dedicadas al transporte especial una ventaja competitiva.

Nootboom. Gets you there.

[WWW.NOOTEBOOM.COM](http://WWW.NOOTEBOOM.COM)



# TOMANDO EL PULSO AL SECTOR DE PLATAFORMAS AEREAS



Por Macarena García Oliver

Desde marzo que se empezó con restricciones, los alquiladores gracias a Dios, pudieron seguir trabajando, al principio con servicios mínimos, luego a medio gas, y después en una gran mayoría el trabajo no ha faltado y siguen con flotas de alquiler de maquinaria a unos niveles de ocupación que para estar pasando una época tan extraña, no está nada mal.

La tecnología y la digitalización ha jugado un papel clave para estar cerca del cliente, con aceleración de sus herramientas tecnológicas que pudieran dar a los alquiladores y cliente final, un valor añadido a su marca, y por otro lado las videollamadas han sustituido a las visitas en personas. Aunque es cierto que en cuanto se abrió la veda, hay empresas que empezaron a visitar clientes y eso es algo que muchos clientes han agradecido.

Algunos fabricantes ya tenían plataformas digitales potentes y esto ha sido un plus a la hora de seguir conectados a sus clientes y ofrecerles desde la distancia ese "algo" que necesitaban. Otros fabricantes se han tenido que poner las pilas y en tiempo récord espabilan para estar a la altura de las circunstancias.

Además, destacar que algunos fabricantes han optado por ofrecer paquete de financiación atractivos a los alquiladores, con el objetivo de ampliar sus ventas.

Entre los fabricantes es de cautela en algunos y de optimismo en otros, porque tienen la certeza de que esos contratos de renovación van a llegar y no se van a retrasar más.

Los motores menos contaminantes, Stage V, darán otro empujón a esas renovaciones de máquinas y la sostenibilidad y la preocupación por el medioambiente. Hay muchos modelos eléctricos e híbridos que han visto la luz, y la tendencia parece que va por ahí. Se ha dado un gran empujón a los modelos eléctricos y los parques se van llenando poco a poco de estos modelos, con plataformas de menor altura en su mayoría, pero poco a poco irá cambiando la tendencia.

En cuanto a que los alquiladores incorporen en sus parques cada vez más máquinas híbridas y eléctricas es un camino que se dará gradualmente, ya que muchos se han centrado en sobrevivir, en ajustar costes y en buscar la rentabilidad.

Este año han entrado en el mercado varios fabricantes chinos y algunos se van haciendo su hueco. Este 2020 están sembrando, pero quien piense que se van a ir están equivocados, han venido para quedarse, y son competidores con maquinaria que forma parte del sector.

Otro punto a favor de los fabricantes es que tienen máquinas listas para entregar si los alquiladores las piden, los plazos de entrega se acortan, vamos a mirar el lado positivo.

En general tanto fabricantes como alquiladores intentan sacar el lado positivo de esta pandemia.

Lecciones positivas que se sacan...La implementación en tiempo récord de protocolos de seguridad por parte de las empresas del sector que trabajan en España. Mientras en Europa hablaban de protocolos, aquí ya se habían tomado medidas muy estrictas. Protocolos de seguridad estrictos,

Este año tan extraño ha puesto en jaque a todas las empresas del sector, pero sobre todo los que más han sufrido sin duda, son los fabricantes, porque no han sido muchas las empresas que han invertido y la mayoría ha dejado sus planes de renovación para más adelante.

limpieza de maquinaria, distancia social, especial cuidado en vestuarios, mascarillas desde el primer momento. De verdad que si el Gobierno hubiese ido a alguna empresa de alquiler de España desde el primer momento, les hubiesen dado una lección de medidas de seguridad anticovid espectaculares. Y sobretodo, destacar la labor humanitaria de muchas empresas del sector del alquiler ayudando a montar hospitales de campaña, traslados de comida, de material sanitario, dando ayudas a los necesitados, estando siempre al pie del cañón. Hay que sentirse orgullosos. La implicación de la gente del sector ha sido espectacular y quien más quien menos, ha ayudado a que esta situación mejore.

La implicación de las Asociaciones del sector ha sido un punto clave. ANAPAT, ANAGRUAL, AECE y ANMOPYC, que formaron la ALIANZA ELEVA, han sido clave. Su labor ha sido un regalo para el sector. La dedicación de los Presidentes de estas asociaciones, pero sobre todo de sus secretarios, estando 24 horas al día e incluso fines de semana pendientes de las medidas restrictivas no tiene precio. Enhorabuena a ELEVA y a todos los miembros que componen esta alianza.

Entre los alquiladores hay de todo, empresas que han seguido de forma presencial prácticamente al 100% menos el periodo de cierre, que mucho trabajo se hizo de forma remota, otras que la parte de oficina se sigue haciendo de forma remota y taller y servicio presencial y algunas que han ido combinando según las ordenes de cada Comunidad.

En sentir general entre los alquiladores es bueno, es de orgullo por el trabajo bien hecho.

Aun con la que está cayendo, los fabricantes no han dejado de invertir en nuevos productos. Os traemos entrevistas a todos los fabricantes de maquinaria y entrevistas a algunos alquiladores de plataformas, para que conozcáis las novedades que han presentado.

El trabajo para los alquiladores ha seguido, en algunas zonas se han visto más afectados que en otras, pero afortunadamente, la tarea sigue. Ojo que el reparto del pastel puede traer consigo que los alquiladores bajen los precios para querer seguir comiendo lo mismo. Bajar los precios es fácil, pero acostumbras al cliente a darle el mismo servicio por menos, difícilmente podrás darle algún valor añadido más para justificar una subida de precios en el futuro. Son las reglas del juego, es una batalla, y cada uno juega con las cartas que tiene, eso está claro, pero que nadie venga quejándose luego de bajadas.

Para el 2021 la gente es optimista, yo también. Muchos auguran un principio complicado, pero que mejorará ya en el segundo trimestre. Yo no me atrevo a hacer predicciones, pero sé que iremos a mejor, tenemos el equipo, los equipos, las ganas, el conocimiento y la valía, con esos ingredientes, nada puede ir mal.

Gracias a todos los que habéis participado, como siempre, esta es vuestra revista, tenéis las páginas de Movicarga a vuestra disposición y es un orgullo teneros cerca.

Y lo del teletrabajo está muy bien, pero yo ya tengo ganas de ferias, de eventos, y de postferias. Tengo ganas de veros y de que celebremos a lo grande que somos un sector invencible.

**FUERZA Y HONOR**



¿TIENES  
PLATAFORMAS AÉREAS?

**HAZTE  
SOCIO**



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

**ASESORÍA JURÍDICA • COMITÉS  
FORMACIÓN • MANUAL DE INSTRUCCIÓN DE SEGURIDAD Y  
MANEJO • REGISTRO DE MOROSIDAD DEL SECTOR  
NETWORKING • NORMALIZACIÓN**

Hazte socio en [www.anapat.es](http://www.anapat.es)



# Airo

## GIOVANNI MARZOLI, EXPORT MANAGER

**Mov.- Ya queda poco tiempo para que acabe este extraño 2020 pero seguimos adelante y el mercado también, ¿qué novedades habéis presentado como marca ?**

En este año verdaderamente anómalo, pusimos en producción dos nuevos modelos de brazo articulado, dos veces innovador: Las nuevas A18 JRTD plus y A18 JRTH plus, son de hecho de nuevo diseño con respecto al anterior y ofrecen una versión híbrida con características muy interesantes.

Además, para el próximo año ya tenemos previsto presentar otros nuevos modelos que serán en línea con las últimas tendencias del mercado, que ven cada vez se decantan más por el uso de máquinas "amigo del medio ambiente" (totalmente eléctricas e híbridas ) a expensas de los que funcionan únicamente con diésel.

**Mov.- ¿Nos puedes contar las características principales de este/s modelos que habéis presentado?**

Tanto el modelo diésel como el modelo híbrido ofrecen:

- Altura de trabajo 18 m.
- Alcance lateral 9,8 m.
- 4WD - 4WS y eje oscilante de serie.
- Versión híbrida con Motogenerador Stage 5 (Range Extender) y baterías de litio LI-Fe -PO4.
- Transmisión cardán con ejes autobloqueantes.
- Doble capacidad en la cesta (300 / 400kg incluyendo 3 personas).
- Inclinación transversal de 5 °.
- Controles simultáneos de última generación.

- Panel de control de pantalla táctil con iconos simples e intuitivos.
- Predisposición para la gestión telemática y el almacenamiento de eventos de caja negra.

**Mov.- Como marca, ¿qué ventajas ofrecéis a los clientes que os distinguen de otras marcas?**

Nuestras máquinas cubren todos los segmentos hasta 34 metros de altura de trabajo de una forma muy variada y completa. Por eso, nuestra oferta es comparable a la de nuestros principales competidores. Sin embargo, AIRO destaca gracias a prestaciones técnicas superiores como la extensión a 1,5 m con mayor capacidad de carga igual en todos los puntos hablando de tijeras, o el mayor alcance de los brazos articulados que hacen hasta 5 movimientos simultáneamente, todos proporcionales, lo que unido a la superior rigidez de la estructura permite movimientos de precisión, incluso en espacios muy reducidos sin que la máquina sea sometida a choques por oscilaciones provocadas por el juego entre las partes móviles.

**Mov.- ¿Cuál ha sido la tendencia en venta de maquinaria este año tan raro? ¿Ha existido una tendencia clara en cuanto a la demanda de maquinaria, en cuanto a altura de trabajo o tipo de máquinas?**

Sin duda, el mercado ha marcado una bajada en volúmenes y AIRO también ha sufrido por esta reducción, pero podemos decir en menor medida, quizás por el hecho de que el segmento medio donde se concentra nuestra mayor oferta, tal vez fue el segmento que menos sufrió. AIRO también está activo en la producción de máquinas especializadas que se fabrican según las especi-

ficciones del cliente, y esto nos ha ayudado en este año anómalo a mitigar la caída de volúmenes en comparación con otros fabricantes generalistas.

**Mov.- ¿Se ha notado una bajada dramática en la demanda de plataformas? ¿Cuál es el feedback que recibís de los clientes?**

Por cierto, y como he dicho antes, el mayor descenso lo hemos visto en los modelos de gama medio-baja (especialmente las máquinas de tijera hasta 14m de altura) donde a parte el Covid, en los últimos años hay un sobrellenado de producto y fabricantes.

Afortunadamente, AIRO pudo compensar con un aumento en las solicitudes de máquinas especiales hechas bajo diseño y especificaciones del cliente para usos específicos o particulares. Esto permite que tanto el fabricante como el cliente, encuentren una especie de "océano azul" donde puedan operar con más rendimiento y menos competencia.

**Mov.- ¿Esta pandemia ha servido para que aceleráseis vuestros canales digitales?**







### ¿En qué sentido? ¿Qué mejoras habéis realizado?

Igual que en un día de lluvia, se ponen en orden los armarios y nosotros también hemos tomado el tiempo para actualizar nuestras herramientas de TI, rediseñando una página web más rica en información y hemos mejorado nuestro programa de orden de repuestos "on line", agregando mucha más información y códigos al programa, para permitir que nuestros clientes sean aún más independientes en la consulta y preparación del pedido.

### Mov.- ¿Habéis podido visitar clientes o ha sido de manera telemática?

A nivel nacional, las restricciones por la pandemia, en lo que a viajes y visitas se refieren, pesaron menos que al extranjero, porque pudimos visitar a nuestros clientes en el territorio nacional, aunque con menor intensidad. Hemos mantenido contactos frecuentes por teléfono y en video con países extranjeros, especialmente aquellos más lejanos. Esto no ayudó a revertir la tendencia de ventas, pero ayudó a compartir inquietudes y mantener flujo de información para poder tomar decisiones comerciales puntuales.

### Mov.- Por mucho que haya Covid, las máquinas siguen funcionando y los clientes esperan un servicio técnico de vosotros, ¿cómo lo habéis planteado?

De hecho, el alquiler disminuyó, pero se vio menos afectado que la venta porque las máquinas siguieron funcionando.

Incluso antes de la pandemia, habíamos iniciado una actividad para potenciar la tecnología digital tanto para ventas como para posventa, automatizando todas aquellas actividades más sencillas y en las que no era necesaria la experiencia de nuestro personal técnico. Esto nos permitió asegurar que nuestros ingenieros pudiesen dedicar más tiempo a todas aquellas solicitudes de clientes que en cambio requieren la competencia que solo da la intervención humana.

Sin embargo, las menores ventas llevaron a un mayor uso del parque de máquinas existente y esto generó más solicitudes de trabajo de mantenimiento y asistencia técnica.

Mantuvimos una carga de trabajo de operadores de servicios por encima de la media. Por supuesto, nuestra disponibilidad fue total y continua y estamos convencidos de que nuestros clientes se han beneficiado de esto y esperamos que ayude a aumentar su lealtad a la marca.

### Mov.- ¿Qué lección positiva sacas de esta pandemia?

Lo cierto es que estas situaciones de peligro e incertidumbre crean tensión y llevan a reflexiones rápidas y profundas al mismo tiempo, y nos dan la motivación y el coraje para enfrentarnos a los cambios que en tiempos normales no haríamos hecho o simplemente lo habríamos pospuesto.

### Mov.- ¿Cómo veis el mercado para el año que viene?

Si como dicen los científicos, el virus circula hasta la próxima primavera, el 2021 también sufrirá un comienzo de año más débil de lo normal. Sin embargo, creemos que el deseo de reactivar todas las actividades es muy fuerte y con la ayuda del dinero que los gobiernos pondrán en circulación, podría ser un año de fuerte recuperación con un cierre aceptable.

**AIRO**  
SELF-PROPELLED AERIAL PLATFORMS

Lift your business to the next level

**Manlift Evolution**



# Ahern Ibérica

## AHERN IBÉRICA, PLATAFORMAS SNORKEL Y DINOLIFT ENRIQUE GARCÍA, MANAGING DIRECTOR, AHERN IBÉRICA

**Mov.- Ya queda poco tiempo para que acabe este extraño 2020 pero seguimos adelante y el mercado también, ¿qué novedades habéis presentado como marca?**

A pesar de los desafíos enfrentados durante 2020, Snorkel presentó 13 modelos nuevos en CONEXPO-CON / AGG en marzo, y sigue en marcha el plan, sujeto a algunos retrasos externos en la cadena de suministro, para llevar estos modelos a plena producción durante el resto de este año y en 2021.

Al tiempo que garantiza el pleno cumplimiento de los protocolos y directrices locales de COVID-19, Ahern Ibérica ha seguido creciendo a lo largo de 2020. Más recientemente, la compañía anunció su nombramiento como distribuidor oficial de Dinolift Oy en España y Portugal.

**Mov.- ¿Nos puedes contar las características principales de este/s modelos que se habéis presentado?**

Los nuevos productos introducidos por Snorkel en 2020 incluyen una serie de primicias mundiales. El nuevo Snorkel 2100SJ es el elevador de brazo autopropulsado más grande del mundo, alcanzando una impresionante altura de 66 m, o el equivalente a 22 pisos de construcción. Snorkel también lanzó el primer manipulador telescópico eléctrico compacto para terrenos difíciles del mundo,

**A PESAR DE LOS DESAFÍOS ENFRENTADOS DURANTE 2020, SNORKEL PRESENTÓ 13 MODELOS NUEVOS EN CONEXPO-CON / AGG EN MARZO, Y SIGUE EN MARCHA EL PLAN PARA LLEVAR ESTOS MODELOS A PLENA PRODUCCIÓN DURANTE EL RESTO DE ESTE AÑO Y EN 2021.**

el nuevo Snorkel SR626E, que funciona con baterías de iones de litio para ofrecer cero emisiones, cero generación de polvo y menos ruido que su equivalente diesel.

Snorkel también ha seguido acelerando el uso de la tecnología de baterías de iones de litio, ampliando su rango disponible a 8 modelos. Las presentaciones más recientes son los elevadores de tijera compactos para terrenos difíciles Snorkel S227ORTE, S337ORTE y S3907ORTE, que ahora están disponibles para ordenar, y a principios de 2021 estarán las plataformas de tijera compactas estrechas para terrenos difíciles con batería de iones de litio Snorkel S2255RTE y S2755RTE.

**Mov.- Como marca, ¿qué ventajas ofrecéis a los clientes que os distinguen de otras marcas?**

Snorkel combina más de 60 años de experiencia en elevación de personas de forma

segura a la altura, con un espíritu de innovación que garantiza que ofrecemos equipos que tienen puntos reales de diferencia con otros. Ya sea para llegar a lo más alto, como el nuevo modelo Snorkel 2100SJ, llegar más limpio a través de nuestra línea de elevadores eléctricos de litio o ir más allá de las normas de la industria, con diseños únicos como nuestros elevadores de tijera estrechos para terrenos difíciles, Snorkel se enfoca en establecer nuevos estándares de la industria con todo lo que hace.

En Ahern Ibérica, adoptamos las filosofías de diseño de productos de Snorkel y Dinolift, y estamos orgullosos de ofrecer excelentes productos a nuestros clientes, siempre con nuestros inigualables niveles de servicio y soporte al cliente.

**Mov.- ¿Cuál ha sido la tendencia en venta de maquinaria este año tan raro? ¿Ha existido?**



## AHERN IBÉRICA HA SEGUIDO CRECIENDO A LO LARGO DE 2020. MÁS RECIENTEMENTE, LA COMPAÑÍA ANUNCIÓ SU NOMBRAMIENTO COMO DISTRIBUIDOR OFICIAL DE DINOLIFT OY EN ESPAÑA Y PORTUGAL.

### **¿Se ha notado una bajada dramática en la demanda de plataformas en cuanto a altura de trabajo o tipo de máquinas?**

Como era de esperar, debido a COVID-19, hemos visto una reducción en la demanda del mercado de plataformas aéreas. No obs-

tante, la tendencia de este año ha seguido un patrón similar al de años anteriores, aunque a un ritmo diferente. Sin embargo, ha habido algunas excepciones notables, como ver un aumento significativo en la demanda del elevador de mástil telescópico Snorkel TM12, que se puede usar tanto en interiores como en exteriores, y viene equipado con una plataforma de extensión desplegable de tamaño completo de serie.

### **Mov.- ¿Se ha notado una bajada dramática en la demanda de plataformas? ¿Cuál es el feedback que recibís de los clientes?**

Inicialmente, cuando entraron en vigencia las primeras restricciones de COVID-19, vimos una reducción significativa en los negocios ya que todos priorizamos el bienestar de nuestras comunidades. A medida que se levantaron las restricciones y adoptamos nuevas prácticas de trabajo, la demanda de plataformas aéreas comenzó a reconstruirse, principalmente de empresas de alquiler que apoyan proyectos de construcción e infraestructura en curso.

Así que en general, y a pesar de todos los desafíos, estamos muy satisfechos con nuestro desempeño este año, ya que hemos podido aumentar nuestra participación de mercado en España y Portugal, y esa es la mejor respuesta que nuestros clientes nos pueden dar.

Nuestros clientes, al igual que nosotros, se mantienen optimistas para el futuro y esperanzados en que en 2021 se ponga fin a la pandemia.

### **Mov.- ¿Esta pandemia ha servido para que aceleráseis vuestros canales digitales? ¿En qué sentido? ¿Qué mejoras habéis realizado?**

En 2019, Snorkel lanzó una plataforma digital completamente nueva, que incluye un sitio web global, funcionalidad de repuestos en línea, manuales técnicos interactivos, un centro de marca y mucho más. Snorkel ha continuado desarrollando esos canales hasta 2020 y ha visto un aumento de seguidores y usuarios en línea durante la pandemia en todo el mundo. Snorkel también ha seguido





**SNORKEL TAMBIÉN LANZÓ EL PRIMER MANIPULADOR TELESCÓPICO ELÉCTRICO COMPACTO PARA TERRENOS DIFÍCILES DEL MUNDO, EL NUEVO SNORKEL SR626E, QUE FUNCIONA CON BATERÍAS DE IONES DE LITIO PARA OFRECER CERO EMISIONES, CERO GENERACIÓN DE POLVO Y MENOS RUIDO QUE SU EQUIVALENTE DIESEL.**

desarrollando sus canales de redes sociales, en particular aumentando su canal de YouTube.

**Mov.- ¿Habéis podido visitar clientes o ha sido de manera telemática?**

En Ahern Ibérica, hemos seguido de cerca las orientaciones gubernamentales relacionadas con COVID-19 e implementado políticas claras para nuestro equipo. Hemos podido visitar a muchos de nuestros clientes en persona, siguiendo estrictos protocolos, sin embargo, también hemos adoptado reuniones virtuales.

**Mov.- Por mucho que haya Covid, las máquinas siguen funcionando y los clientes esperan un servicio técnico de vosotros, ¿cómo lo habéis planteado?**

Durante la pandemia de COVID-19, hemos mantenido capacidades completas de soporte de productos para nuestros clientes, siguiendo estrictos protocolos. Siempre que ha sido posible, nuestro equipo ha proporcionado asistencia para la resolución de problemas por teléfono, correo electrónico y vídeo, pero también hemos atendido los lugares de trabajo según sea necesario. También hemos mantenido un servicio completo de repuestos durante todo este período.

**Mov.- ¿Qué lección positiva sacas de esta pandemia?**

Esta pandemia realmente nos ha demostrado el valor del trabajo comunitario y en equipo, incluso si se hace a distancia física. En Ahern Ibérica, me inspiran los incansables esfuerzos de mi equipo para adaptar y superar los desafíos que hemos enfrentado durante este período, con el objetivo final de garantizar un soporte continuo al cliente.



**SNORKEL TAMBIÉN HA SEGUIDO ACCELERANDO EL USO DE LA TECNOLOGÍA DE BATERÍAS DE IONES DE LITIO, AMPLIANDO SU RANGO DISPONIBLE A 8 MODELOS**



En nuestra comunidad e industria en general, ha sido inspirador ver a personas y empresas ayudándose entre sí, y realmente creo que saldremos de este período más fuertes.

**Mov.- ¿Cómo veis el mercado para el año que viene?**

Seguimos siendo optimistas para 2021, pero obviamente eso está sujeto a superar la pandemia.

**EN 2019, SNORKEL LANZÓ UNA PLATAFORMA DIGITAL COMPLETAMENTE NUEVA, QUE INCLUYE UN SITIO WEB GLOBAL, FUNCIONALIDAD DE REPUESTOS EN LÍNEA, MANUALES TÉCNICOS INTERACTIVOS, UN CENTRO DE MARCA Y MUCHO MÁS.**



# SABEMOS LO QUE NECESITAS!!!

Es cero!! **CERO** Euros de entrada y **CERO** cuotas durante 90 días en plataformas nuevas Snorkel seguido de 48 ó 60 cuotas reducidas.\*



**TU PLATAFORMA AHORA. PAGA MAS TARDE.**

**Snorkel**  
**DINOlift**  
Ventas  
Servicio Técnico  
Repuestos  
[www.aherniberica.es](http://www.aherniberica.es)

**AHERN**<sup>TM</sup>  
IBÉRICA

PARA MÁS INFORMACIÓN, LLAME AL +34 91 904 06 10 O VISITE NUESTRA WEB [WWW.AHERNIBERICA.ES](http://WWW.AHERNIBERICA.ES)

© 2020 Ahern Ibérica. Todos los derechos reservados.

\*Operación financiera sujeta a estudio y aprobación por parte de la entidad financiera. Oferta válida hasta el 31 de Diciembre de 2020



# Genie Ibérica

**PEDRO GARCÍA. GENIE SALES  
MANAGER – SPAIN & PORTUGAL.  
TEREX AERIAL WORK PLATFORMS.**

**Mov.- Ya queda poco tiempo para que acabe este extraño 2020 pero seguimos adelante y el mercado también, ¿qué novedades habéis presentado como marca?**

Este año las condiciones extraordinarias del mercado no han detenido nuestros lanzamientos de producto.

Hemos incorporado una nueva familia a nuestro catálogo con dos modelos principales, la S60J y la S80J, que fueron lanzadas en la feria de Conexpo.

Y recientemente hemos incorporado una novedad mundial en el sector, las tijeras eléctricas E-drive, que son las primeras máquinas de tijera eléctrica con motores de corriente alterna.

**Mov.- ¿Nos puedes contar las características principales de este/s modelos que se habéis presentado?**

Sobre las S60J y S80J, el concepto es una máquina ligera de buen alcance horizontal y gran altura de trabajo y con un precio reducido sobre sus equivalentes de altura. Son máquinas que mejoran considerablemente el retorno de la inversión y permiten acceder a trabajos de manera más eficaz y productiva.

Las tijeras eléctricas E-drive son una revolución en el mercado, porque hasta ahora solo existían máquinas hidráulicas y eléctricas de





# SOLUCIONES PARA CUALQUIER TRABAJO

**J** ESSENTIAL PERFORMANCE



Trabajos en altura



300 kg de capacidad



Reducido peso de transporte



Diseño y mantenimiento sencillos

**XC** XTRA CAPACITY



Aplicaciones de carga pesada



Gran capacidad



10 modelos, de 14 a 43 m



Calibración con carga cero

**FE** FUEL ELECTRIC



Híbridas para trabajar en cualquier lugar



Rendimiento todoterreno permanente



Baja emisión de ruidos



Accionamiento completamente eléctrico

**Genie**  
A TEREX BRAND

TAKING YOU **HIGHER**

MÁS INFORMACIÓN EN [GENIELIFT.COM/ES/XC-J-FE](https://www.genielift.com/es/xc-j-fe)

corriente continua. Este tipo de motores mejoran la tracción, el consumo de batería y reducen los costes de mantenimiento, gracias a la reducción de elementos de desgaste, como las escobillas.

### **Mov.- Como marca, ¿qué ventajas ofrecéis a los clientes que os distinguen de otras marcas?**

La solución telemática Genie Lift Connect disponible en todas las plataformas de tijera Genie® GST™, en las plataformas Z® y S®, así como en los manipuladores telescópicos GTH™. Además de ofrecer una amplia gama de reportes como ningún otro fabricante en el mercado, Genie Lift Connect™ es una solución tecnológica de uso simple que permite a los gestores de flotas y de servicios tomar medidas a través de una variedad de alertas y paneles.

No importa que sus flotas sean de 10 o de 100 máquinas, gracias a Genie Lift Connect los gestores de flotas trabajarán de forma más eficiente pudiendo conocer no solo la ubicación, sino sobre todo el tiempo y el modo de uso de sus máquinas, de forma inmediata. Los responsables de servicio técnico podrán efectuar diagnóstico remoto de los equipos y una planificación de mantenimiento preventivo para minimizar el tiempo de inactividad y las costosas visitas de servicio. Nuestra solución telemática está pensada para aumentar la tasa de utilización de las flotas de alquiler y así el retorno de la inversión para nuestros clientes.

### **Mov.- ¿Cuál ha sido la tendencia en venta de maquinaria este año tan raro? ¿Ha existido una tendencia clara en cuanto a la demanda de maquinaria, en cuanto a altura de trabajo o tipo de máquinas?**

La verdad es que hemos vendido todo tipo de máquinas. Siempre se venden más unidades de tijera eléctrica, pero en general, se han entregado máquinas de todas las familias, incluyendo máquinas de gran altura, tanto articuladas como telescópicas. Las máquinas híbridas y las de alta capacidad están entrando con fuerza en el mercado, que es cada día más exigente.

### **Mov.- ¿Se ha notado una bajada dramática en la demanda de plataformas? ¿Cuál es el feedback que recibís de los clientes?**

En realidad, exceptuando los dos meses de parada casi total, el sector de las plataformas elevadoras es siempre un comodín, porque la seguridad es cada día más importante en cualquier entorno laboral y la ocupación de alquiler de plataformas elevadoras se ha recuperado.

### **Mov.- ¿Esta pandemia ha servido para que aceleráseis vuestros canales digitales? ¿En qué sentido? ¿Qué mejoras habéis realizado?**

Nuestro trabajo en los canales digitales ha seguido desarrollándose sin parar durante la pandemia. Además de nuestra presencia constante en las redes sociales, hemos seguido actualizando el sitio internet Aerial Pros con nuevos artículos. Recomiendo a todos los lectores de Movicarga que se familiaricen con este sitio, ya que contiene una gran cantidad de artículos con consejos prácticos

sobre mantenimiento y gestión de flotas de plataformas, escritos por nuestros expertos Genie. Visítenlo aquí: <https://www.genielift.com/es/aerialpros/1>

### **Mov.- ¿Habéis podido visitar clientes o ha sido de manera telemática?**

Hemos hecho una combinación de las dos cosas, pero siempre teniendo en cuenta que lo más importante es no contagiarnos. Afortunadamente, hemos contado con tecnología capaz de conectarnos a unos con otros y aunque a todos nos gusta más el contacto físico, las herramientas hay que usarlas para el beneficio de todos.

### **Mov.- Por mucho que haya Covid, las máquinas siguen funcionando y los clientes esperan un servicio técnico de vosotros, ¿cómo lo habéis planteado?**

El servicio no ha parado en ningún momento. Tanto nuestro personal propio como nuestros servicios técnicos autorizados, lo han dado todo para mantener las máquinas operativas, que es lo que nuestros clientes necesitan para obtener el mejor retorno de la inversión. Desde aquí me gustaría darles las gracias a todos ellos. ¡Son los mejores!

### **Mov.- ¿Qué lección positiva sacas de esta pandemia?**

Creo que somos mucho más capaces de lo que pensábamos, tanto personal como profesionalmente y esta pandemia nos tiene que ayudar a valorar más lo que tenemos y a los que tenemos a nuestro alrededor.

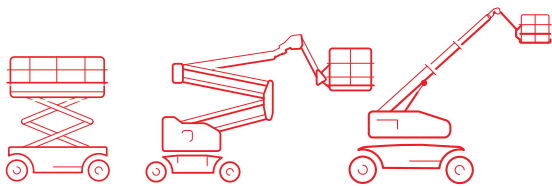


### **Mov.- ¿Cómo veis el mercado para el año que viene?**

Lo veo mejor que este año. Había muchas propuestas de renovación para este año, que, debido a la pandemia, no se han ejecutado y se están planteando para el año que viene. Ello, unido a los nuevos requisitos de emisiones, que suponen la llegada de los motores Stage 5 y la tendencia de la demanda de máquinas híbridas, nos ayudará a incrementar las ventas en 2021.







## Envío al mundo entero!

### Por carretera

- Trailer
- Mega Trailer
- Gondola/ Camabaja

### Por Mar

- Transporte rodado (RO-RO)
- Container Flatrack
- Container 20' y container 40' HC (incluye carga de equipos de hasta 28 mts)



## Máquinas

<p>J29670</p>  <p><b>Genie GS2646</b> € 6.950</p> <p>2012 ■ 162 Hrs Electric ■ 9,92 Mtr.</p>	<p>V29877</p>  <p><b>Haulotte Optimum 8</b> € 4.250</p> <p>2014 ■ 201 Hrs Electric ■ 7,76 Mtr.</p>	<p>V29738</p>  <p><b>Genie Z34-22N</b> € 15.950</p> <p>2010 ■ 952 Hrs Electric ■ 12,52 Mtr.</p>	<p>J29937</p>  <p><b>JLG 3246ES</b> € 9.950</p> <p>2014 ■ 240 Hrs Electric ■ 11,6 Mtr.</p>	<p>V29379</p>  <p><b>Genie Z40-23NRJ</b> € 13.950</p> <p>2007 ■ 2292 Hrs Electric ■ 14,32 Mtr.</p>
<p>J29936</p>  <p><b>Genie GS5390RT</b> € 28.950</p> <p>2014 ■ 1465 Hrs Diesel 4x4 ■ 18,15 Mtr.</p>	<p>V29885</p>  <p><b>Genie GS4390RT</b> € 18.950</p> <p>2011 ■ 2104 Hrs Diesel 4x4 ■ 15,11 Mtr.</p>	<p>V29724</p>  <p><b>Magni 5.25 SH</b> € 119.500</p> <p>2017 ■ 1245 Hrs Diesel ■ 24,7 Mtr.</p>	<p>V29505</p>  <p><b>Nagano S15Auj</b> POA</p> <p>2020 *NEW* ■ / Hrs Diesel 4x4 ■ 15 Mtr.</p>	<p>V29703</p>  <p><b>Manitou M50-4</b> € 29.950</p> <p>2009 ■ 5870 Hrs Diesel 4x4 ■ 3,7 Mtr.</p>

### Para obtener más información?

- **Máquinas** + 34 674 016 909 ■ [arturo@vertimac.com](mailto:arturo@vertimac.com)
- **Recambios** + 34 976 369 328 ■ [helena@vertimac.com](mailto:helena@vertimac.com)







# Manitou

## MANITOU ESPAÑA JOÃO HÉBIL, DIRECTOR GENERAL DE MANITOU ESPAÑA & PORTUGAL

**Mov.- Ya queda poco tiempo para que acabe este extraño 2020 pero seguimos adelante y el mercado también, ¿qué novedades habéis presentado como marca?**

Este año la prioridad es la sustitución de los motores de Stage IV a Stage V de nuestra maquinaria térmica que impacta casi todas nuestras gamas, incluso las de las plataformas. A raíz de este cambio de motor, hemos aprovechado para hacer algunas actualizaciones, en algunos casos menores y en otros casos, lanzando modelos nuevos.

No obstante, el gran destaque es para nuestro modelo eléctrico recién lanzado 200 ATJ E Oxygen - el primer modelo de plataforma todoterreno 100% eléctrica del grupo.

**Mov.- ¿Nos puedes contar las características principales de este/s modelos que se habéis presentado?**

Con una altura de trabajo de hasta 20 metros y una capacidad máxima de 230 kg, la 200 ATJ E Oxygen conserva el rendimiento de un modelo térmico al tiempo que reduce el coste total de propiedad para el usuario. Equipada con una batería de 48 V, su autonomía aguanta una jornada laboral en condiciones climáticas duras. El bajo voltaje de la batería permite que los técnicos puedan intervenir sin certificado especial. Su peso de 7.200 kg para un largo de 6 m también facili-

ta su transporte. En el interior de la torreta se encuentra otro motor para poner en marcha una bomba con la que mantener un caudal hidráulico para todos los movimientos de la plataforma. Gracias a sus innovaciones, este modelo igualmente cuenta con una capacidad excelente para superar pendientes de hasta una inclinación de 45°. La reducción del coste total de propiedad para el usuario se estima al 20% comparado con un homólogo térmico (coste del carburante incluido).

**Mov.- Como marca, ¿qué ventajas ofrecéis a los clientes que os distinguen de otras marcas?**

Nuestra gran experiencia en sectores tan distintos como la construcción, la minería, el medioambiental, la industria, la agricultura..., nos permite atender y adaptar nuestros productos y servicios a necesidades muy distintas. La permanente búsqueda de innovación ya es parte de nuestro ADN. Nuestra red de concesionarios, muy profesional ayuda a marcar la diferencia por la cercanía del servicio que ofrecen a nuestros clientes finales.

**Mov.- ¿Cuál ha sido la tendencia en venta de maquinaria este año tan raro? ¿Ha existido una tendencia clara en cuanto a la demanda de maquinaria en cuanto a altura de trabajo o tipo de máquinas?**

En realidad, a pesar del año raro, la tendencia no ha cambiado demasiado. En el mercado agrícola como de costumbre los manipuladores principalmente de 6 a 8 metros han sido los más demandados y en la cons-

trucción/alquiler, los modelos de 6 metros de altura y después 14/18 metros. Aquí se ha seguido la tendencia que ya venía de años





anteriores de pasar de 6 m a alturas más elevadas. Las alturas intermedias se han comercializado menos. Se ha reactivado un poco el mercado de las giratorias, es decir, manipuladores giratorios.

Y en el mercado industrial, se han comercializado los modelos habituales de nuestra gama.

**Mov.- Se ha notado una bajada dramática en la demanda de plataformas? ¿Cuál es el feedback que recibís de los clientes?**

Sí, el mercado de plataformas a septiembre ha registrado una quiebra de más de 50% con respecto al periodo homólogo. Nosotros hemos registrado una quiebra en la misma línea aunque ligeramente inferior al mercado y hasta hemos ganado cuota de mercado en el primer semestre de año.

El feedback de los clientes afortunadamente es muy positivo. Las plataformas es un segmento de mercado que habitualmente no suele ser considerado como el más importante de Manitou, pero año tras año hemos venido a ganar cuota de mercado. Los clientes que las utilizan/compran suelen repetir por la confianza y su desempeño, aliados al fácil mantenimiento. Así y como ya hemos mencionado, la caída de nuestras ventas en este segmento ha sido inferior a la caída general.

**Mov.- ¿Esta pandemia ha servido para que aceleraseis vuestros canales digitales? ¿En qué sentido? ¿Qué mejoras habéis realizado?**

En la realidad debido a esta crisis, no. Todos nuestros concesionarios ya antes de esta crisis utilizaban las herramientas "on line" disponibles para todas las gestiones posibles, bien sea para encargar máquinas/recambios/asistencia técnica, sólo para dar algunos ejemplos. Hemos mejorado las herramientas "on line" de marketing, estamos en vía de cambiar nuestro website, pero he de señalar que sin la crisis, estas implementaciones/actualizaciones se hubieran hecho de la misma forma.

Si hay algo que efectivamente hemos potenciado son las videoconferencias y formaciones online, pues la imposibilidad de viajar nos ha llevado a utilizarlas con bastante más frecuencia debido a esta situación.

**Mov.- ¿Habéis podido visitar clientes o ha sido de manera telemática?**

Aun durante el periodo más crudo de la pandemia en España, no hemos cerrado nunca, justamente por proporcionar el mejor servicio a nuestros clientes que siguieron operando. Hoy seguimos trabajando con la normalidad que nos es posible. Mantenemos el nivel de respuesta, atención y asesoría personalizada, ya sea de forma presencial, cumpliendo todas las normas de seguridad, o por vía telemática. Contestando más directamente a la pregunta, yo diría que al día de hoy se hacen un 60% de visitas presenciales y un 40% de reuniones telemáticas. Definitivamente, en este apartado ha habido un cambio.

**Mov.- Por mucho que haya Covid, las máquinas siguen funcionando y los clientes esperan un servicio técnico de vosotros, ¿cómo lo habéis planteado?**

No hemos tenido muchos cambios en esta área, como ya de alguna forma he abordado. Nuestro CLPR (almacén central de piezas en Francia) no ha cerrado. Durante el periodo inmediatamente seguido del inicio de la pandemia ha disminuido su actividad, pero al día de hoy, trabaja con total normalidad. Los concesionarios siguen trabajando de la forma habitual, haciendo sus pedidos online y recibéndolos después en sus instalaciones. Digamos que el cambio, como ya referido, es que nuestro personal a veces soluciona por vía telemática algún problema donde antes siempre se lo hacía de forma presencial.



Si se trata de un cliente directo, puede hacer también los pedidos directamente vía web o llamando directamente a nuestros servicios en Alcalá de Henares, donde están las personas para contestarles, atenderles y darles la

**TAKE IT EASY**

**PLATAFORMAS ARANAS DE 13 A 42 METROS**

**DISEÑO ERGONÓMICO, ALTA TECNOLOGÍA, USO SIMPLE**

**EASYLIFT®**  
AERIAL PLATFORMS

Tel. +39 0522.967620  
info@easy-lift.com - www.easy-lift.com

solución adecuada. Hay que señalar que en lugar de desplazarse personalmente a nuestras instalaciones, han aumentado esos mismos pedidos vía telefónica.

En cualquier caso, mantenemos el servicio técnico en los talleres de Alcalá de Henares, pero señalar que los técnicos itinerantes se desplazan a nuestros clientes siempre que sea necesario.

### Mov.- ¿Qué lección positiva sacas de esta pandemia?

No soy de los que cree que saldremos más fuertes, hay más efectos negativos que positivos a sacar desde luego. Sin embargo, si hay algo que destacar de positivo, ha sido el ganar cuota de mercado en algunos segmentos del mismo y todo el desarrollo digital que se está llevando a cabo en el mundo.

### Mov.- ¿Cómo veis el mercado para el año que viene?

Dependerá de la propia evolución de la pandemia y la introducción más o menos temprana de la vacuna, que parece ser la única solución a la situación, pues de no ser así, seguiremos con confinamientos más o menos rigurosos que impiden el funcionamiento normal de la economía. Así, no esperamos que sea un año fácil, más bien con mucha incertidumbre. Puede hasta salir un poco mejor que este, pero repito, depende mucho de la solución al tema sanitario. La recuperación será lenta, hay sectores muy afectados como la hostelería, habrá que ser resilientes y tener paciencia sin dejar de trabajar para conseguir nuestros objetivos.





A large, black scissor lift is the central focus of the image. It is shown from a low angle, looking up at its multiple stages of extension. The lift is positioned outdoors, with a clear blue sky and green trees in the background. A white building with vertical siding is visible on the right side. The lift's structure is made of heavy-duty metal, and various cables and mechanical components are visible. The brand name 'HOLLAND LIFT' is printed in red on one of the upper beams. The overall scene is brightly lit, suggesting a sunny day.

# Holland Lift

## **HOLLAND LIFT CHRIS KOCHHEIM, DIRECTOR GENERAL**

Holland Lift nos cuenta cómo han vivido la pandemia y sus proyectos:

En Holland Lift desde un principio tomamos las medidas adecuadas para crear un ambiente seguro para clientes y empleados. Afortunadamente hasta la fecha, nadie está infectado. Ahora nos mantenemos en contacto con clientes y proveedores principalmente on line. Desde una perspectiva empresarial, vemos una imagen mixta. Algunas empresas son un poco más cautelosas para el próximo año, mientras que otras tienen un apetito saludable. Nos complace dar la bienvenida a algunos clientes antiguos.

Para aplicaciones especiales, recibimos un número creciente de solicitudes. Estos clientes aprecian sobre todo el valor que aporta Holland Lift al equipar su éxito con diseños adaptados a sus necesidades que les propor-

cionan el nivel adecuado de sostenibilidad, seguridad y apoyo para trabajar en altura.

Vemos una tendencia hacia más elevadores de tijera eléctricos y esperamos muy pronto mostrar más valor a los clientes y lanzar nuevos modelos. Desde la fundación de la empresa, allá por 1984, las plataformas Holland Lift han sido accionadas eléctricamente. Fuimos los primeros con plataformas híbridas y un adaptador muy temprano de tecnología Stage V. La mejora es un proceso constante para que nuestros clientes trabajen de manera eficiente, segura y confiable. La reciente recepción de pedidos muestra una demanda creciente de elevadores de tijera híbridos y un buen nivel de elevadores de tijera accionados por combustión más limpia.

Un verdadero concepto híbrido proporciona más flexibilidad al usuario y depende menos de la infraestructura en el sitio. Con regulaciones más estrictas en vigor, la tecnología híbrida llegó para quedarse. Dicho esto, ve-

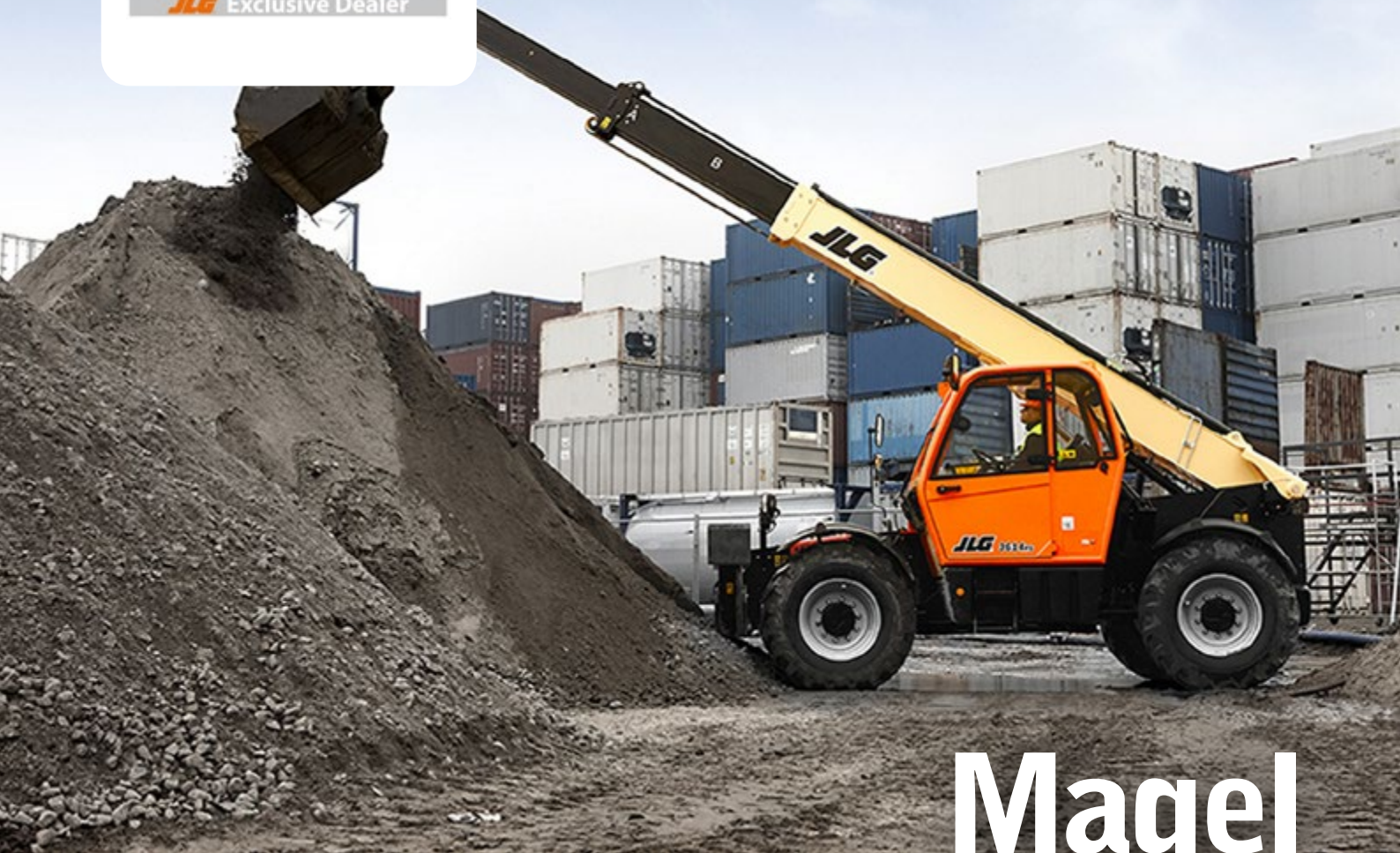
mos que la tendencia a reducir las emisiones de dióxido de carbono claramente continúa y nuevos estímulos influirán positivamente en la demanda de nuestras máquinas eléctricas en el futuro.

---

**FUIMOS LOS PRIMEROS CON  
PLATAFORMAS HÍBRIDAS Y UN  
ADAPTADOR MUY TEMPRANO  
DE TECNOLOGÍA STAGE V.  
LA MEJORA ES UN PROCESO  
CONSTANTE PARA QUE NUESTROS  
CLIENTES TRABAJEN DE MANERA  
EFICIENTE, SEGURA Y CONFIABLE.**

---





# Maqel

**MAQEL, DISTRIBUIDOR EN EXCLUSIVA DE JLG® INDUSTRIES PARA ESPAÑA Y PORTUGAL OSCAR BRAVO, DIRECTOR**

**Mov.- Ya queda poco tiempo para que acabe este extraño 2020 pero seguimos adelante y el mercado también, ¿qué novedades habéis presentado como marca? ¿Nos puedes contar las características principales de este/s modelos que habéis presentado?**

Aunque el año haya sido atípico, conseguimos lanzar numerosas novedades clave en 2020:

1. DSP-M en el primer trimestre: revolucionario recoge pedidos que cubre la necesidad de equipamiento de acceso especializado que ha tenido una muy buena acogida en el mercado español. Realmente facilita y hace más seguras y rápidas las

tareas de picking, control de inventario y mantenimiento en cualquier tienda o almacén, como hemos podido comprobar con varios clientes de retail.

2. Plataforma 1530L durante el verano: es una plataforma elevadora de tijera ligera y compacta de 880 kg, equipo de baterías de alta capacidad y tracción con motores eléctricos. Se está convirtiendo en la máquina ideal para áreas confinadas y suelos con limitación de peso, como en los centros de procesamiento de datos, hoteles y museos entre otros.

3. Modelos JLG 3614RS II y JLG 4017RS II en septiembre: dos modelos de manipuladores especialmente diseñados para el sector del alquiler maquinaria. Son muy fiables con muy alta relación calidad-precio, donde la seguridad y el confort son compromisos no discutibles. En su actualización para el cumplimiento de la nueva normativa de emisión de gases Tier V, ambos modelos comparten motor, Deutz TCD 3.6 L4 Stage 5 de 55,4 kW y 405 Nm.

4. Extra-capacidad de elevación HC3 este mes de noviembre: lanzamos al mercado modelos equipados con el nuevo sistema HC3 que brinda una capacidad para 3 personas más herramientas con una carga de 454kg. Esto reduce el nú-

mero de ciclos de elevación para llevar las herramientas y materiales a los lugares de trabajo en altura - haciendo más con una sola plataforma se ahorra tiempo y se aumenta la productividad de manera segura.

5. Mini grúas MAEDA: también aprovechamos el año 2020 para diversificar nuestra oferta con la distribución de mini grúas MAEDA para complementar la gama ofrecida a empresas de alquiler de maquina-







ria; ofreciendo así mayor versatilidad y servicio a nuestros clientes. MAQEL ofrece todo el rango de equipos MAEDA, desde la pequeña pero potente MC104 completamente eléctrica con una capacidad de elevación de 1 tonelada y una altura de trabajo de 5,5 metros con tan solo 1000 kilos de peso y 60 centímetros de anchura; hasta el modelo MC815 capaz de elevar 8 toneladas de peso y alcanzar los 20 metros de altura

**Mov.- Como marca, ¿qué ventajas ofrecéis a los clientes que os distinguen de otras marcas?**

JLG es líder en innovación, lo que nos permite desde MAQEL presentar productos, servicios y soluciones desarrollados con el cliente, especialmente el alquilador, en mente. Decidimos complementar nuestra oferta JLG a empresas de alquiler con mini grúas MAEDA y robots de vidrio WINLET para dar mayor versatilidad y servicio a nuestros clientes.

**Mov.- ¿Cuál ha sido la tendencia en venta de maquinaria este año tan raro? ¿Ha existido una tendencia clara en cuanto a la demanda de maquinaria en cuanto a altura de trabajo o tipo de máquinas?**

Se ha seguido confirmado la tendencia de los últimos años, los equipos eléctricos están incrementando su cuota respecto a los equipos diésel. Cada vez hay más conciencia del cuidado del medio ambiente, además de legislaciones administrativas que así lo fuerzan.

Este año debido a una sobrecarga en industrias logísticas y alimenticias, han dado un empujón adicional a estos equipos eléctricos. En los próximos años veremos que esta tendencia ya es una realidad en todo ámbito.



**Mov.- Se ha notado una bajada dramática en la demanda de plataformas? ¿cuál es el feedback que recibís de los clientes?**

Afortunadamente tenemos en nuestro país un gremio de empresarios que siempre está cuando más se les necesita, y si bien es verdad que las inversiones tardan más en llegar debido a la incertidumbre creada por los diferentes confinamientos que estamos teniendo en todos los territorios, los pedidos no han dejado de llegar, tanto para renovar flota como para incrementarla de manera significativa en bastantes casos.

**Mov.- Esta pandemia ha servido para que aceleraseis vuestros canales digitales? ¿En qué sentido? ¿Qué mejoras habéis realizado?**

MAQEL, incluso antes de la pandemia, trabaja siempre enfocado en la mayor facilidad operativa de nuestros clientes. El 100% de cualquier consulta, petición de información, cotización de equipos, entrega de los mismos, solicitud de intervención técnica, documentación administrativa y técnica, et., todo está enfocado para la mayor comodidad de nuestros clientes. Digitalizamos con objeto de hacerle la vida más fácil al cliente, es su demanda y parte de nuestra mejora continua. Adicionalmente estamos trabajando en el lanzamiento de un nuevo sitio web para España y Portugal, que deberíamos lanzar en los próximos meses.

**Mov.- ¿Habéis podido visitar clientes o ha sido de manera telemática?**

Como empresa de servicios que somos, hemos hecho lo que nuestros clientes nos han demandado en cada caso. Siempre respetando las nuevas normativas que han surgido de los diferentes estados de alarma, pero siempre donde el cliente nos ha pedido que estemos.

**Mov.- Por mucho que haya Covid, las máquinas siguen funcionando y los clientes esperan un servicio técnico de vosotros, ¿cómo lo habéis planteado?**

Estamos dando un servicio continuo y completo desde el principio del estado de alarma, suministrando repuestos y brindando asistencia técnica, incluso durante el periodo de confinamiento. Disponemos de una red de Servicios Oficiales disponible 24/7, ágil, eficiente y profesional. Además, mantenemos un gran stock tanto de piezas necesarias para el mantenimiento habitual, como de las que pueden llegar a fallar a lo largo de la vida de la máquina, para minimizar el tiempo de avería de una máquina. Como veis, estamos organizados y listos para dar un alto nivel de servicio a nuestros clientes en todo el territorio.

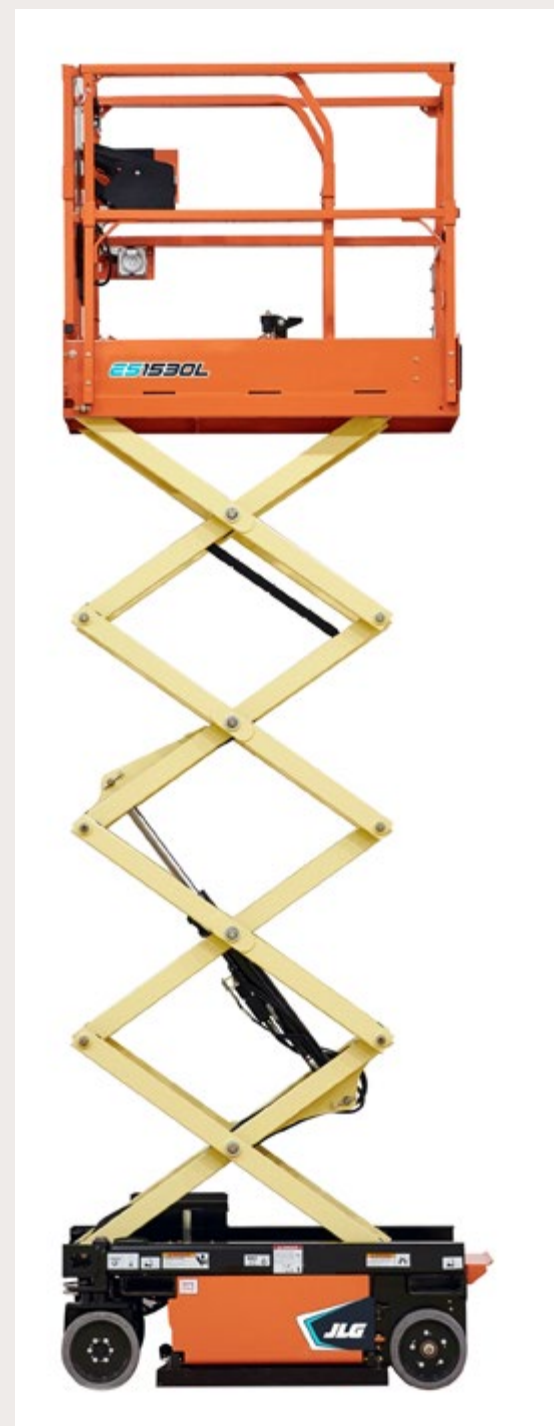
**Mov.- ¿Qué lección positiva sacas de esta pandemia?**

Muchas, es más fácil aprender en momentos difíciles que cuando sopla el viento de cola. Si tuviéramos que elegir un par de ellas, por un lado nos quedamos con la resiliencia del sector, es increíble ver como todos y cada uno de los actores, empezando por los clientes, proveedores, prensa, transportes,...

todos han dado un paso al frente diciendo "aquí estoy, ¿en qué puedo ayudar?". Y por otro lado, y mirando a MAQEL hacía adentro, en el compromiso de nuestra gente, el querer dar un paso al frente echándose a la espalda la responsabilidad de entregar nuestro mejor servicio poniendo siempre por delante al cliente.

**Mov.- ¿Cómo veis el mercado para el año que viene?**

Sin duda será un año muy importante, con muchos desafíos, pero ilusionante. El panorama de la pandemia nos ha movido el tablero de ajedrez en el que estamos todos, y en este movimiento siempre surgen oportunidades. Por lo tanto, debemos estar despiertos y dispuestos para lo que pueda ocurrir.



# Haulotte lanza dos tijeras de su gama totalmente eléctrica Pulseo

Dentro de su estrategia azul, Haulotte lanza dos nuevas plataformas PULSEO, que revolucionan la industria aérea. Con el diseño 100% eléctrico, las tijeras todoterreno de 15 y 18 m de altura de trabajo, HS15 E y HS18 E integran características únicas y amplían la gama de posibilidades, tanto en términos de aplicaciones como de independencia de trabajo. Las tijeras PULSEO ofrecen una excelente tracción en terrenos accidentados. Pueden levantar hasta 750 kg de carga y hasta 4 personas. La gran cesta de trabajo alcanza los 7,40 m de largo cuando se despliegan ambas extensiones. La batería de 48 V ofrece la autonomía necesaria para un día completo de trabajo. Cuenta con motores asíncronos sin mantenimiento, acceso directo a los componentes y enrutamiento de alta calidad. Las nuevas tijeras cuentan con una garantía de 5 años.

Para más información de estos modelos, vea el siguiente video: <https://youtu.be/KioFnXaZ09s>

Su arquitectura totalmente eléctrica ofrece el mismo rendimiento de conducción excepcional de una máquina diésel de combustión interna. Esta nueva generación de elevadores de tijera refuerza el rumbo tomado por el Grupo en los últimos años hacia la versatilidad y energías alternativas respetuosas con el medio ambiente.



**Pinche para ver el video**

ción en las 4 ruedas proporcionan el par máximo y garantizan una excelente distribución de la potencia. En situaciones de bajo agarre, el bloqueo manual del diferencial de las ruedas proporciona tracción adicional, lo que permite que la máquina entre y salga de terrenos difíciles. Las nuevas plataformas de trabajo elevadoras móviles PULSEO se pueden desplegar en pendientes de hasta 5 ° con estabilizadores para garantizar una elevación segura en terrenos irregulares. La gran distancia al suelo protege los componentes de la máquina en todas las condiciones del terreno.



## ACCESO FÁCIL A TODOS SUS LUGARES DE TRABAJO CON EXCELENTES CAPACIDADES PARA TERRENOS DIFÍCILES

Las tijeras HS15 E y HS18 E están perfectamente adaptadas para trabajar en todo tipo de terrenos, incluso en los más accidentados. Conquistar fácilmente todos los obstáculos y suben pendientes de hasta un 45%. El eje oscilante adapta la posición de las ruedas delanteras al terreno irregular para mantener una tracción óptima en el suelo. Los ejes de trac-



## AUMENTE SU PRODUCTIVIDAD CON UNA GRAN CAPACIDAD DE PLATAFORMA

Las tijeras HS15 E y HS18 E cuentan con una notable capacidad de carga para satisfacer las aplicaciones más exigentes: revestimiento, aislamiento, trabajos de mantenimiento, etc. Pueden levantar hasta 750 kg (1,650 lb) de carga y hasta 4 personas.

La gran cesta de trabajo alcanza los 7,40 m de largo (19 pies) cuando se despliegan am-

PULSEO GENERATION		
	HS15 E HS15 E PRO	HS18 E HS18 E PRO
Max. working height	15 m	18 m
Travel permitted up to working height of	15 m	13 m

bas extensiones. Para mejorar su productividad, los elevadores de tijera PULSEO se mueven en altura en terreno llano: altura completa para HS15 E, hasta 13 metros de altura de trabajo y 15 m para HS18 E.

## TRABAJE CON TOTAL SEGURIDAD Y TRANQUILIDAD

Los mandos proporcionales garantizan movimientos precisos y un funcionamiento suave en el camino hacia el área de trabajo, mientras que los controles ergonómicos garantizan





una conducción cómoda. Las nuevas tijeras PULSEO incorporan los beneficios del sistema de iluminación Haulotte Activ'Lighting de ultra alto rendimiento. Diez focos LED propor-



cionan una iluminación ideal de la cesta, los controles y el área de maniobra alrededor de la máquina para operaciones de carga / descarga seguras en condiciones de poca visibilidad. Nuevo en tijeras, el reconocido sistema Haulotte Activ'Shield Bar protege al conductor de situaciones de atrapamiento. La máquina se detiene automáticamente cuando el operador es empujado hacia la barra.

### UNA PLATAFORMA ELEVADORA LIBRE DE EMISIONES

Cada vez más ciudades y empresas están tomando medidas para reducir su huella medioambiental. Con el diseño 100% eléctrico, las tijeras HS15 E y HS18 E funcionan sin emisiones nocivas. Ofrecen una alternativa limpia que se adapta a cualquier situación, como las Zonas de Baja Emisión (LEZ) o los sitios de construcción ecológicos. Disponibles con neumáticos que no dejan marcas, también se pueden utilizar en interiores sobre superficies sensibles sin dejar rastro.

Las últimas máquinas PULSEO funcionan en silencio (perfil acústico <60 dB en modo eléctrico), son perfectas para trabajar en áreas de poco ruido o lugares públicos sin molestar a las personas cercanas.

### BENEFÍCIENSE DE UNA GESTIÓN ENERGÉTICA OPTIMIZADA

Las tijeras PULSEO están diseñadas para maximizar la duración de la batería y optimizar el consumo de energía.

La batería de 48 V ofrece la autonomía necesaria para un día completo de trabajo y tres soluciones de carga se adaptan a la infraestructura del lugar:

- El cargador primario recarga las baterías al final del turno desde cualquier red eléctrica monofásica estándar de 110 - 230V.
- Un cargador acelerado trifásico opcional asegura una carga del 80% en solo 3 horas.
- Los modelos HS15 E y HS18 E pueden equiparse con un extensor de rango ex-

**PULSEO GENERATION** **FIRST IN, LAST OUT**

The **HS15 E** and **HS18 E** are versatile machines that can be used throughout the duration of projects for a wide range of applications, from the start-up phase to finish work. Using a single machine throughout the life of a project guarantees availability while reducing transportation costs.



**Alquiler de maquinaria, plataformas elevadoras, transporte y venta y otros servicios**

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

Madrid - Asturias - Valencia - Castellón - Alicante

**902 220 252**



El Range Extender opcional garantiza una total tranquilidad

traíble e intercambiable para recargar rápidamente las baterías mientras la máquina permanece en pleno funcionamiento. Se puede usar un extensor de rango en diferentes HS15 E o HS18 E.

Los nuevos modelos PULSEO integran el sistema de gestión de energía Haulotte Activ'Energy. Cuenta con una curva de carga personalizada, programas de cuidado de mantenimiento integrados y notificaciones de mantenimiento preventivo para optimizar significativamente el rendimiento y la vida útil de la batería. Los modelos HS15 E y HS18 E también incorporan soluciones de riego centralizado para simplificar el trabajo diario de los técnicos y reducir el esfuerzo de mantenimiento.



**PAQUETE DE FÁCIL MANTENIMIENTO:** el técnico puede llenar fácilmente todas las baterías a la vez



**PAQUETE DE MANTENIMIENTO AUTOMÁTICO:** el llenado de agua se automatiza eliminando el mantenimiento

**¡Simplifique su mantenimiento!**



Las nuevas tijeras PULSEO ofrecen acceso directo a componentes hidráulicos y eléctricos

Con motores asíncronos sin mantenimiento, acceso directo a los componentes y enrutamiento de alta calidad, las nuevas tijeras PULSEO garantizan un tiempo de inactividad mínimo. Los costos de mantenimiento de la batería se reducen significativamente gracias a Haulotte Activ'Energy Management. La herramienta de diagnóstico a bordo, Haulotte Activ'Screen, facilita la vida diaria a los usuarios y técnicos y les proporciona información valiosa para garantizar que las máquinas estén siempre disponibles y listas para funcionar. Estas funciones también están disponibles en sus dispositivos móviles a través de la aplicación Haulotte Diag.

Al ampliar su exitosa gama de generación PULSEO, Haulotte refuerza su oferta de plataformas aéreas eléctricas y todo terreno. Versátiles, los modelos HS15 E y HS18 E combinan un rendimiento todoterreno extraordinario, una capacidad de carga excepcional y una responsabilidad ecológica. Las diversas posibilidades de carga, en red o mediante un amplificador de alcance, le permiten adaptarse a las limitaciones de todos los lugares de trabajo. La facilidad de servicio mejorada y las innovaciones a bordo reducen significativamente los costos de mantenimiento.

Las nuevas tijeras cumplen con los altos estándares de calidad de Haulotte y cuentan con una garantía de 5 años.



# Plataformas aéreas sobre orugas



📍 **LL26.14** 📍 **LL33.17**  
**PERFORMANCE *III*S**

**Nueva tecnología:**  
baterías de iones de litio  
(100 Ah – 150 Ah)  
combinadas con motor diesel  
(Kubota D902 – 21,6 HP)



HINOWA S.p.A.

[www.hinowa.com](http://www.hinowa.com) - [info@hinowa.com](mailto:info@hinowa.com)  
Via Fontana ■ 37054 Nogara ■ Verona ■ ITALY  
Tel. +39 0442 539100 ■ Fax +39 0442 539075



**Hinowa**<sup>®</sup>  
the future is now





# Magni

## PEDRO MUÑIZ, DELEGADO DE MAGNI EN ESPAÑA Y PORTUGAL

**Mov.- Ya queda poco tiempo para que acabe este extraño 2020 pero seguimos adelante y el mercado también, ¿qué novedades habéis presentado como marca?**

Este año desde MAGNI, hemos seguido en la línea de los manipuladores de altas capacidades y prestaciones. A lo largo del año hemos recibido distintos premios por la innovación y el record de altura en un manipulador giratorio de nuestro MAGNI RTH 6.51. Por otro lado, en los manipuladores frontales nos hemos acercado a los equipos más comunes con los nuevos modelos MAGNI TH 5,5 15 y el MAGNI TH 5,5 .19, que son modelos más compactos pero con las mismas prestaciones y adelantos tecnológicos que nues-

tra firma incorpora en todos los modelos. En las tijeras y brazos articulados también hemos seguido sacando nuevos modelos donde la penetración en el mercado de nuestras tijeras ha sido realmente importante y el objetivo para el año que viene es incorporar los brazos articulados de 20, 24, 26 y 28 metros, que estarán disponibles para finales de año, principios del 2021.

**Mov.- ¿Nos puedes contar las características principales de este/s modelos que habéis presentado?**

En nuestros manipuladores destacaría las capacidades que llegamos a obtener en los frontales de hasta 50 toneladas y en los giratorios, la altura del nuevo 6 toneladas y 51 metros de altura de trabajo. Además como elemento diferenciador es la capa-

cidad que en MAGNI tenemos para escuchar a nuestros clientes y realizar una gran gama de implementos, de los que muchos de ellos se han realizado a medida para nuestros clientes.

**Mov.- Como marca, ¿qué ventajas ofrecéis a los clientes que os distinguen de otras marcas?**

Como elemento diferenciador nombraría la capacidad que en MAGNI tenemos para escuchar a nuestros clientes y realizar una gran gama de implementos, de los que muchos de ellos se han realizado a medida para nuestros clientes. La seguridad de todos nuestros modelos es uno de los retos en los que sin duda somos líderes en la implementación de mapas de carga, la cabina presurizada en todos nuestros modelos, la gran visibilidad que



se disfruta desde la cabina de nuestros modelos, el reconocimiento inmediato del implemento que se incorpore al equipo y la facilidad para el diagnóstico de averías. Todo ello nos hace ser optimistas y seguir motivados para el futuro que nos espera.

**Mov.- ¿Cuál ha sido la tendencia en venta de maquinaria este año tan raro? ¿Ha existido una tendencia clara en cuanto a la demanda de maquinaria en cuanto a altura de trabajo o tipo de máquinas?**

Creo que los manipuladores cada vez más especiales en capacidades y alturas, están ganando y generando un interés en el mercado. Las ventajas y la versatilidad que ofrece este tipo de equipos con respecto a las grúas en determinadas labores, hacen que la demanda de estos equipos siga aumentando día a día. En este año tan atípico, lo que era común entre los alquiladores era la facilidad que teníamos para darle salida a los manipuladores.

**Mov.- Se ha notado una bajada dramática en la demanda de plataformas? ¿Cuál es el feedback que recibís de los clientes?**

No me atrevo a dar una respuesta cierta a esta cuestión. Es un año raro para todos y hasta que todo se estabilice no quisiera sacar conclusiones. Me aventuraría a decir que están ganando cuota los equipos más versátiles y en las plataformas he detectado mayor demanda de las unipersonales, quizás por las medidas de seguridad en el trabajo. Debemos de esperar para tomar decisiones.

**Mov.- Esta pandemia ha servido para que aceleráseis vuestros canales digitales? ¿En qué sentido? ¿Qué mejoras habéis realizado?**

La realización con clientes y proveedores está cambiando de manera vertiginosa. Desde MAGNI siempre hemos sido conscientes de la importancia de la digitalización y por ello, trabajamos con diferentes plataformas internas desde las cuales nos relacionamos con nuestros distribuidores, formación on line especializada para comerciales y técnicos y un aumento de nuestra presencia en medios digitales.

**Mov.- ¿Habéis podido visitar clientes o ha sido de manera telemática?**

AL igual que todos, hemos visitado a nuestros clientes cuando las condiciones de seguridad nos lo permitían y evidentemente, las reuniones telemáticas han sido mayoría. Creo que hemos aprendido que algunos de los viajes se podrían sustituir por reuniones telemáticas, aunque en MAGNI siempre nos ha gustado el ver la cara y conocer de cerca los problemas de nuestros clientes.

**Mov.- Por mucho que haya Covid, las máquinas siguen funcionando y los clientes esperan un servicio técnico de vosotros, ¿cómo lo habéis planteado?**

Afortunadamente la dimensión de nuestra empresa nos ha permitido organizarnos desde el primer día y dar servicio a nuestros clientes como no podía ser de otro modo. Como bien dices, las máquinas y el mundo siguen funcionando.

**Mov.- ¿Qué lección positiva sacas de esta pandemia?**

La importancia de tener equipos comprometidos, preparados y con una clara filosofía de servicio al cliente, ha sido lo que al final nos ha hecho ser más útiles, necesarios y lo que más orgullosos nos sentimos.

**Mov.- ¿Cómo veis el mercado para el año que viene?**

Es muy difícil de pronosticar, pero el trabajo diario dará sus frutos sin duda. Las máquinas, como decíamos antes, siguen funcionando y cada día son mejores y más necesarias.







# LGMG

## PHIL GREYSMARK, DIRECTOR DE VENTAS EUROPEO DE LGMG

**Mov.- Ya queda poco tiempo para que acabe este extraño 2020 pero seguimos adelante y el mercado también, ¿qué novedades habéis presentado como marca?**

En 2020, LGMG ha introducido sus plataformas al mercado europeo, incluidas los modelos articulados AR14J y AR16J y el modelo T20J telescópico. También hemos introducido la nueva AS1413E, que tiene varias mejoras sobre el modelo anterior.

**Mov.- ¿Nos puedes contar las características principales de este/s modelos que se habéis presentado?**

Los brazos articulados de LGMG brindan opciones flexibles con motores eléctricos y de motor para uso en interiores y exteriores. El giro de voladizo cero permite un fácil acceso en espacios reducidos. Los brazos articulados son perfectos para una variedad de aplicaciones.

El modelo T20J telescópico ha sido diseñado para ser resistente con un rendimiento potente y una funcionalidad excepcional para subir pendientes. Un sistema de control avanzado proporciona actualizaciones del estado de la máquina, capacidades de diagnóstico y la capacidad de realizar ajustes en línea y de forma remota.

El modelo AS1413E recibió una actualización de capacidad a 320 kg (705 lb), lo que signi-

fica que dos operadores pueden trabajar en la cesta. Con una altura de trabajo de 15,8 m, la máquina está disponible en versiones hidráulica y eléctrica. Viene con todas las características que se esperan de una máquina LGMG, incluida la alarma de inclinación y el descenso de emergencia, una baliza intermitente y un timbre de alarma que se activa cuando se opera de manera insegura. El sensor de sobrecarga y la protección contra baches también vienen de serie. La AS1413 también tiene piezas en común con el resto de la gama de tijeras, lo que la hace duradera y rentable.

**Mov.- Como marca, ¿qué ventajas ofrecéis a los clientes que os distinguen de otras marcas?**

LGMG se enorgullece de la calidad de sus productos. Las máquinas son rentables, con repuestos competitivos, ofreciendo una gran solución a los clientes que buscan un gran retorno de la inversión. Además, LGMG ofrece un sólido servicio posventa a través de nuestra red de distribuidores en constante crecimiento.

**Mov.- ¿Cuál ha sido la tendencia en venta de maquinaria este año tan raro? ¿Ha existido una tendencia clara en cuanto a la demanda de maquinaria en cuanto a altura de trabajo o tipo de máquinas?**

2020 ha sido un año como ningún otro y, por lo tanto, no ha habido tendencias destacadas en la compra de máquinas. LGMG ha descubierto que los clientes ya no planifican con

anticipación y, por lo tanto, se realizan compras al contado para lo que se necesita ahora. Por ello, nos aseguramos de tener una amplia gama de existencias disponibles para enviar a los clientes, según sea necesario.

**Mov.- Se ha notado una bajada dramática en la demanda de plataformas? ¿Cuál es el feedback que recibís de los clientes?**

El Covid ha hecho a los clientes ser más cautelosos con el gasto y se han reducido los presupuestos en toda Europa. Sin embargo, estamos viendo que las tasas de utilización de alquiler para nuestros clientes son altas,







Servicio Técnico, con sede en nuestra oficina europea y el respaldo técnico del distribuidor a través de Teams, hemos podido continuar ofreciendo el nivel de servicio que los clientes necesitan de nosotros.

**Mov.- ¿Qué lección positiva sacas de esta pandemia?**

2020 ha sido una gran curva de aprendizaje para toda la industria. Hemos podido utilizar el tiempo que normalmente habríamos tomado viajando para fortalecer aún más nuestra red de distribuidores en Europa. Ya os iremos informando a través de Movicarga.

**Mov.- ¿Cómo veis el mercado para el año que viene?**

Por supuesto, todos esperamos que en 2021 se ponga fin al Covid y sus repercusiones, sin embargo, todavía no vemos que el mercado vuelva a los niveles anteriores al Covid. Esperamos ver una ligera mejora en comparación con este año. 2021 todavía traerá algunos desafíos, pero tenemos una perspectiva positiva para el futuro

pero están siendo cautelosos con cualquier compra nueva.

**Mov.- ¿Esta pandemia ha servido para que aceleráseis vuestros canales digitales? ¿En qué sentido? ¿Qué mejoras habéis realizado?**

Debido a la reducción de viajes para los clientes, estamos utilizando canales de comunicación digital como Microsoft Teams y Zoom mucho más en LGMG. Por lo tanto, todavía podemos mantenernos en contacto con nuestra red y ofrecer capacitación y apoyo adicional cuando sea necesario.

**Mov.- ¿Habéis podido visitar clientes o ha sido de manera telemática?**

Debido a nuestra ubicación central en Europa (en las afueras de Rotterdam), todavía hemos

podido visitar a los clientes, donde las reglas locales lo permitían. Pero, por supuesto, nuestros viajes se han reducido, ya no podemos encontrarnos con distribuidores y clientes en eventos a los que asistiríamos habitualmente y, por lo tanto, al aumentar el uso de canales digitales, hemos podido mantener nuestra estrecha relación con nuestra red.

**Mov.- Por mucho que haya Covid, las máquinas siguen funcionando y los clientes esperan un servicio técnico de vosotros, ¿cómo lo habéis planteado?**

Tenemos la suerte de contar con una sólida red de distribuidores, que en muchos casos aún han podido enviar a nuestros ingenieros cuando era necesario. Sin embargo, a través de la colaboración de nuestro Gerente de





## JCB, IGNACIO LANZADERA

**Mov.- Ya queda poco tiempo para que acabe este extraño 2020 pero seguimos adelante y el mercado también, ¿qué novedades habéis presentado como marca?**

A pesar de ser una año muy complejo, el mercado ha respondido con fuerza a partir de la segunda mitad y las capacidades productivas, mermadas por las medidas de seguridad, se han visto forzadas a trabajar al límite. Esta situación, ha hecho que muchos recursos, habitualmente centrados en el desarrollo de nuevos productos, se hayan pasado a cubrir la urgente demanda de equipos por nuestros clientes para emprender una rápida recuperación.

No obstante, JCB como marca ha continuado con el desarrollo de importantes proyectos, especialmente los vinculados a la agenda medioambiental. Se han implementado la actualización a Stage V de todas las líneas de producción y se lanzará este mes de Noviembre una nueva Gama de Productos Eléctricos 100%, que incluirá desde miniexcavadoras y dúmperes hasta carretillas y manipuladores telescópicos compactos.

**Mov.- ¿Nos puedes contar las características principales de este/s modelos que se habéis presentado?**

Algunos todavía son confidenciales, pero os aseguramos que serán muy innovadores a la par de continuistas...

¿Cómo puede ser ambas cosas a la vez? Sencillo, imaginemos los productos más populares del sector de alquiler y la construcción, todos ellos actualmente desarrollados con tecnología diesel. Pues bien, sin existir merma alguna en prestaciones, rendimiento o productividad, JCB ha desarrollado una gama eléctrica de productos 100% autónomos (sin cable) con tecnología de baterías de Ión litio de larga duración y rápida carga, que permitirán desarrollar idénticas tareas, pero con 0 emisiones de gases y ruidos.

**Mov.- Como marca, ¿qué ventajas ofrecéis a los clientes que os distinguen de otras marcas?**

Por una lado, JCB es conocido mundialmen-

te como uno de los grandes grupos del sector, rozando las 100.000 unidades vendidas cada año y formando parte del Top 3 de marcas a nivel mundial (acompañados por CAT y el grupo Sumitomo). Este paraguas da una protección y cobertura, que se traducen en canales de distribución, logística, experimentación e intercambio de conocimientos a nivel global. Como ejemplo, una mixta JCB.

En paralelo a las ventajas de "ser un grande", está el nivel de "especialización" extremo de JCB, con unidades de negocio autónomas. Cada familia de productos cuenta con su propia fábrica, su propio equipo I+D y sus propios ingenieros de Post Venta. Contamos con los mejores especialistas de cada producto y fabricamos cada máquina JCB para que sea la mejor en segmento.

**Mov.- ¿Cuál ha sido la tendencia en venta de maquinaria este año tan raro? ¿Ha existido una tendencia clara en cuanto a la demanda de maquinaria en cuanto a altura de trabajo o tipo de máquinas?**

Lamentablemente, la elevación ha sido una de las claras perjudicadas en esta crisis, cayendo la demanda de equipos por encima de la media de otros productos, mientras que en Generalista (equipos de logística, construcción y movimiento de tierras), las cifras han recuperado gran parte del terreno perdido durante el segundo semestre, la elevación no acaba de despertar y las caídas cercanas al 50% apenas se han perfilado al 45%, mientras que en otros productos han mejorado, dejando caídas suaves del 18%-20% (que dadas las circunstancias, es todo un éxito).

**Mov.- ¿Se ha notado una bajada dramática en la demanda de plataformas? ¿Cuál es el feedback que recibís de los clientes?**

Dramática es una palabra que en estos tiempos prefiero reservar a otros sectores como la hostelería, el turismo o los servicios. La caída del 50% es fuerte, pero veníamos de crecimientos igualmente fuertes, por lo que la demanda a lo sumo ha retrocedido un par de años.

Los clientes son conscientes que esta situación es coyuntural y no estructural. De hecho, algunos de nuestros mejores clientes están planificando importantes adquisiciones

en elevación para el 2021... Y ya se sabe, "El cliente tiene siempre la razón".

**Mov.- Esta pandemia ha servido para que aceleráseis vuestros canales digitales? ¿En qué sentido? ¿Qué mejoras habéis realizado?**

No hay duda de que a falta de trato directo, la actual situación ha potenciado el contacto digital, pero siendo honestos, la gestión comercial sigue siendo en un altísimo porcentaje "cara a cara".

**Mov.- ¿Habéis podido visitar clientes o ha sido de manera telemática?**

Todos aquellos que han aceptado recibirnos han sido visitados, respetando las medidas de seguridad, eso sí. Somos un sector esencial, la elevación formaba parte de la construcción de hospitales de emergencia, no podemos eludir nuestra responsabilidad y atender únicamente de forma telemática. Si nos ha tocado dar la cara, lo hemos hecho.

**Mov.- Por mucho que haya Covid, las máquinas siguen funcionando y los clientes esperan un servicio técnico de vosotros, ¿cómo lo habéis planteado?**

Si dijera que manteniendo el nivel de servicio y atención previo mentiría, se ha mejorado y reforzado. Los recursos han aumentado y el retorno en esa inversión ha sido brutal, con una ocupación de nuestros equipos de SAT prácticamente del 100%

**Mov.- ¿Qué lección positiva sacas de esta pandemia?**

Somos un sector maduro, que ya sufrió la crisis en primera línea del 2008 al 2012 y por una vez nos toca ir a la batalla en retaguardia. Esto nos da margen para preparar el impacto, ajustar estructura, reorientar recursos... El 2021 puede ser un año duro, pero no nos cogerá de sorpresa.

**Mov.- ¿Cómo veis el mercado para el año que viene?**

Existe una incertidumbre brutal, no solo por la pandemia, sino por la situación interna de nuestro país. La clase política debe estar a la altura, destinando los escasos recursos a sectores y actividades que los multipliquen y distribuyan uniformemente. Si el dinero llega donde debe, podríamos ver una recuperación del 5%-10% del sector.




**NUEVA**


# CUANDO EL ÉXITO ES TU ÚNICA OPCIÓN

## Un nivel superior de rendimiento. ATF-140-5.1.

Lo último en tecnología para cumplir incluso con los requisitos más exigentes: Nuevos motores y tecnología de tracción acorde con la normativa EU Stage V, la ATF-140-5.1 es más potente que nunca e incluso ahorra combustible. Una capacidad de carga mejorada, una versatilidad increíble en carretera y un manejo sobresaliente, gracias en parte a los sistemas de asistencia incorporados, junto con un equipamiento adicional, logran que la grúa resulte muy flexible: para usted, para un uso a capacidad máxima y para lograr el éxito a largo plazo.

### ATF-140-5.1: óptima versatilidad para alcanzar el éxito

Máx. capacidad de carga	Pluma	Plumín	Altura máx. de la polea	Radio máx.	Motores (chasis, superestructura)	Tracción
140 t	12,8 m – 60 m	3,8 m – 32 m	95 m	72 m	390 kW (530 HP), 129 kW (175 HP)	10 x 6 x 10 (opcional 10 x 8 x 10)





**MECAPLUS**  
PLATAFORMAS ELEVADORAS



# Mecaplús

**EVARISTO BAYONA, GERENTE  
Y PROPIETARIO DE MECAPLUS**

**PLATAFORMAS AUTONIVELANTES MADE IN SPAIN**

Mecaplús, S.L. es una empresa con una amplia experiencia en fabricación de PEMP para trabajos en condiciones extremas, con 16 años de experiencia en diseño y fabricación de auto nivelaciones en dinámico.

Durante su trayectoria han obtenido varios premios internacionales en reconocimiento a la aportación de sus plataformas a la seguridad y a la innovación, destacando los relacionados con la auto nivelación en dinámico desarrollada por Mecaplús.

Estando presentes en 15 países, Mecaplús es la marca elegida por los clientes que piensan en equipos de calidad y a largo plazo con un alto valor residual.



**MECAPLUS 4.0**

**Pinche para ver el video**



**ACTUALMENTE HAY EQUIPOS DE PLATAFORMAS MECAPLÚS TRABAJANDO EN TURNOS DE 8+8 HORAS LOS 365 DÍAS DEL AÑO, EN EL ÁMBITO FORESTAL EN SUDAMÉRICA, EN LUGARES REMOTOS Y DE DIFÍCIL ACCESO.**

Actualmente hay equipos de plataformas Mecaplús trabajando en turnos de 8+8 horas los 365 días del año, en el ámbito forestal en Sudamérica, en lugares remotos y de difícil acceso.

Siguiendo la tendencia que marca la sociedad y la industria internacional, Mecaplús está trabajando en nuevos sistemas de nivelación dinámica totalmente eléctricos, sin necesidad de sistemas hidráulicos apostando por la sostenibilidad.

También desarrolla proyectos de ingeniería en colaboración con otras empresas del sector agrícola, el sector ferroviario, así como participa en proyectos de I+D junto a centros tecnológicos.

Todas las plataformas Mecaplús disponen de la tecnología Industria 4.0 permitiendo la conectividad, localización y evaluación de datos de las máquinas al momento a través de conexión Wifi.



**CON LA CONFIANZA DE SIEMPRE**

**Y LA INNOVACIÓN DEL FUTURO**  
[www.mecaplus.es](http://www.mecaplus.es)





# Bravi

## PIERINO BRAVI, CEO BRAVI PLATFORMS

**Mov.- Ya queda poco tiempo para que acabe este extraño 2020 pero seguimos adelante y el mercado también, ¿qué novedades habéis presentado como marca?**

El año pasado lanzamos Bravi Sprint TL y Bravi Spint LP, que respectivamente son recogepedidos para los neumáticos y para puertas o paquetes muy grandes y largos. Además de esto, hemos mejorado nodización y la pintura de Leonardo HD.

**Mov.- ¿Nos puedes contar las características principales de este/s modelos que habéis presentado?**

Sprint TL es un recogepedidos único para el manejo y el almacenamiento de neumáticos y ruedas, lo que permite un rendimiento más rápido y seguro. Sprint TL puede cargar hasta un máximo de 4 neumáticos o 100kg, lo que limita el tránsito a largas distancias dentro de los almacenes y permite explotar un espacio adicional considerable por la altura del almacén. Por otro lado, Sprint LP es una evolución que añade más funciones al preparador de pedidos estándar, lo que permitirá al operario trabajar con una gama más amplia de productos.

**Mov.- Como marca, ¿qué ventajas ofrecéis a los clientes que os distinguen de otras marcas?**

Lo que nos diferencia de otras empresas es que Bravi, con su experiencia de más de 25 años en el sector, no produce plataformas elevadoras, sino una manera innovadora de acercarse a los sitios de obra. De hecho, Leonardo HD se coloca entre las escaleras, los andamios y las plataformas tradicionales y los puede sustituir todos a la vez garantizando mayor seguridad, mayor confort y productividad, pero bajando los costes y el tiempo de trabajo.

**Mov.- ¿Cuál ha sido la tendencia en venta de maquinaria este año tan raro? ¿Ha existido una tendencia clara en cuanto a la de-**

**manda de maquinaria, en cuanto a altura de trabajo o tipo de máquinas?**

Durante este año tan difícil, los clientes y los usuarios finales entendieron que primeramente está la seguridad y el trabajar pudiendo mantener el distanciamiento social. Esto ha sido posible con Leonardo HD que es un equipo apto para un solo operario, es tan pequeño y compacto que en el sitio de obra pueden caber unos cuantos de ellos, de forma que los operarios pueden trabajar en el mismo sitio manteniendo todas las normas vigentes anti COVID-19. Los usuarios, ahora más que nunca, se han dado cuenta de que el mercado necesita un producto como Leonardo HD.

**Mov.- ¿Se ha notado una bajada dramática en la demanda de plataformas? ¿Cuál es el feedback que recibís de los clientes?**

Nuestra empresa va a cerrar el año 2020 con una bajada del -5% con respecto al 2019. Esto demuestra que, no obstante a la pandemia, la demanda de plataformas, especialmente las de bajas alturas, sigue siendo alta. El feedback de nuestros clientes es muy positivo, de hecho tienen un porcentaje de uso de nuestra Leonardo HD que va de 70% a 90%, en comparación con las plataformas de orugas y los elevadores de plumín telescópicos que tienen un porcentaje de 60% de uso.

**Mov.- ¿Esta pandemia ha servido para que aceleráseis vuestros canales digitales? ¿En qué sentido? ¿Qué mejoras habéis realizado?**

Debido al Covid-19, muchas empresas han implementado el teletrabajo y esto ha significado que muchas más personas usarán las redes sociales como un canal comercial adicional, Nosotros también hemos aprovechado esta nueva tendencia para mejorar nuestra comunicación en las redes sociales, especialmente LinkedIn e Instagram. Hemos reorganizado nuestra manera de pensar y publicar en base a la nueva vida que la gente tenía que vivir: hemos hecho un estudio interno de los horarios mejores para postear, hemos analizado todas las mejoras posibles que podíamos hacer y hemos visto que

lo que gustaba más a la gente eran los videos y las newsletters, siendo éstos nuestros contenidos principales en los últimos meses. Todo esto ha llevado al hecho de que en Marzo 2020 teníamos 782 followers en LinkedIn, mientras que ahora tenemos 1483.

**Mov.- ¿Habéis podido visitar clientes o ha sido de manera telemática?**

Desde septiembre hemos vuelto a visitar a clientes especialmente en Italia, donde por ahora las restricciones son más leves con respecto a la primera mitad de este año. Hemos estado también en el extranjero un par de veces y sobre todo hemos tenido la oportunidad de participar a la feria de JDL en Francia. Por el resto, intentamos hacer todo lo posible en video, conferencias, esperando a tiempos mejores.

**Mov.- Por mucho que haya Covid, las máquinas siguen funcionando y los clientes esperan un servicio técnico de vosotros, ¿cómo lo habéis planteado?**

Nuestro departamento de Postventa siempre ha dado un servicio rápido y escrupuloso. Con la pandemia esto no ha cambiado, seguimos solucionando la mayoría de los problemas que nuestros clientes puedan tener por teléfono, los recambios llegan a su destino en 24/48 horas y estamos renovando todas nuestras fichas técnicas y nuestros manuales del usuario para que nuestros clientes estén aún más satisfechos.

**Mov.- ¿Qué lección positiva sacas de esta pandemia?**

El Covid-19 nos ha dado la oportunidad de tener más tiempo para reflexionar y buscar mejores maneras de organizar nuestros sistemas de ventas y comunicación para difundir nuestra innovación.

**Mov.- ¿Cómo veis el mercado para el año que viene?**

Después de la lluvia, siempre sale el sol, entonces nosotros somos positivos. El mercado de alquiler no puede pasar 2 años seguidos sin hacer inversiones. Por eso creemos que el 2021 va a ser un año bueno, ¡sobre todo para las bajas alturas!





# Sinoboom

**TIM WHITEMAN,**  
CEO DE SINOBOOM BV,

**Mov.- Ya queda poco tiempo para que acabe este extraño 2020 pero seguimos adelante y el mercado también, ¿qué novedades habéis presentado como marca?**

En 2020, se lanzó una gama completa de elevadores de tijera eléctricos, con alturas de plataforma que van desde los 4 m hasta los 14 m.

Lanzaremos la serie de elevadores de brazo articulado híbrido de 18 metros (18HEJ) y eléctrico puro de 18 metros (18EJ) en bauma CHINA 2020, y una serie de elevadores de brazo telescópico de servicio pesado con una capacidad de carga de 454 kg.

**Mov.- ¿Nos puedes contar las características principales de este/s modelos que se habéis presentado?**

En la gama de tijeras eléctricas:

- Puede transportar cargas de hasta 240 kg
- Pase fácilmente a través de puertas estándar y accede a ascensores
- El diseño exclusivo de chasis abierto reduce el tiempo de mantenimiento diario
- Accionamiento por motor de CC, que proporciona un tiempo de trabajo continuo más prolongado
- Eficiente y respetuoso con el medio ambiente
- La eficiencia al caminar es 1x más alta que la del accionamiento hidráulico
- Protección del medio ambiente, cero emisiones
- Costos de mantenimiento reducidos
- Orificio de carretilla elevadora de dos vías, para una rotación de transporte de equipo más conveniente
- Piezas y componentes muy versátiles, sin estrés en las piezas de repuesto
- Rendimiento más confiable
- Protección de tira anticollisión, protección antiarañazos

**18HJ**

**Poder híbrido, gran resistencia**

- En comparación con los modelos que funcionan con diésel, es más ecológico, más económico y eficiente, y el consumo de combustible se reduce en más del 30%.
- En comparación con los vehículos eléctricos puros, tiene una batería de mayor duración y no está limitado por la fuente de carga y la energía de la batería. Los elevadores eléctricos puros funcionan durante un día en las mismas condiciones de trabajo.
- La potencia híbrida puede funcionar hasta una semana (Nota: lo anterior se basa en el resultado de la comparación de datos de prueba).

**TB28J PLUS**  
**(SERIE DE ELEVACIÓN DE PLUMA TELESCÓPICA DE SERVICIO PESADO)**

**Mayor capacidad de carga**

- La altura de trabajo y la capacidad de carga pesada pueden cubrir la mayor parte de los requisitos de altura y carga de construcción. Es un modelo clave en la industria del leasing
- OPERACIÓN PRECISA**
- 3 manijas a gran escala con control gradual, abatimiento de la pluma, telescópico de la pluma, rotación de la plataforma giratoria y velocidad de marcha, inicio y parada de movimiento suave
  - Mantenimiento y consulta inteligente
  - Pantalla grande inteligente de 7 pulgadas, muestra información de estado y fallos, diagnóstico de fallos y estado de la máquina fácil de ver, con consulta de parámetros y configuración

**OSCILACIÓN ACTIVA**

- Oscilación activa en todas las condiciones de trabajo, manteniendo de las cuatro ruedas en el suelo; mejor capacidad de ascenso, desplazamiento y comodidad en el lugar; capacidad mejorada para trabajar en sitios irregulares.
- Mejora enormemente la fiabilidad y la seguridad

**Mov.- Como marca, ¿qué ventajas ofrecéis a los clientes que os distinguen de otras marcas?**

El equipo Sinoboom tiene muchas ventajas, como mayor ahorro de energía, protección del medio ambiente, alta eficiencia, funcionamiento estable, gran comodidad, larga vida útil y bajo costo de mantenimiento. Al mismo tiempo, los equipos de Sinoboom cubren un amplio espectro, satisfaciendo las necesidades generales de una amplia gama de clientes.

**Mov.- ¿Se ha notado una bajada dramática en la demanda de plataformas? ¿Cuál es el feedback que recibís de los clientes?**

La demanda de PEMP se ha reducido en cierta medida debido al impacto de la epidemia.

**Mov.- Por mucho que haya Covid, las máquinas siguen funcionando y los clientes esperan un servicio técnico de vosotros, ¿cómo lo habéis planteado?**

1. En el servicio diario in situ, Sinoboom capacitará a los clientes para que mejoren su propia capacidad y puedan resolver muchos problemas por sí mismos.
2. Si el cliente no puede resolver un problema, proporcionamos orientación por video-llamada y, si es necesario, proporcionamos soluciones por video o por escrito al cliente, para que el problema se pueda resolver básicamente.
3. Brindamos servicios profesionales a los clientes a través de puntos de servicio autorizados en la región.

**Mov.- ¿Cómo veis el mercado para el año que viene?**

Debido a la severa contracción económica mundial y la continua debilidad de la demanda debido al impacto de la epidemia, la recuperación económica de China continental después de la crisis del coronavirus se ha ralentizado en comparación con las previsiones anteriores.



## CHRISTOPHE BURDIAL, RESPONSABLE DE ATN PARA ESPAÑA Y RESPONSABLE COMERCIAL

**Mov.- Ya queda poco tiempo para que acabe este extraño 2020 pero seguimos adelante y el mercado también, ¿qué novedades habéis presentado como marca?**

Para las plataformas ATN, se suponía que 2020 sería el año de recuperación. Comenzó muy bien tanto en términos de pedidos como de producción. Incluso si pudiéramos sentir una fuerte desaceleración en la demanda del mercado, en 2020, ATN Business experimentará un crecimiento significativo en comparación con 2019.

Como parte de Fassi Group, 2020 también es un año de cambios para ATN Platforms. Además de la fabricación de plataformas de trabajo aéreo, también desarrollamos nuevas oportunidades comerciales en Francia. Los concesionarios de grúas araña JEKKO y de tijeras eléctricas SINOBROOM, están construyendo el reconocimiento de la marca ATN Platforms y nuevas oportunidades de ventas.

**Mov.- ¿Nos puedes contar las características principales de este/s modelos que se habéis presentado?**

Las minigrúas JEKKO son un negocio bastante diferente en el que las redes de servicio de ATN Platforms nos brindan una ventaja de ventas clave frente a la competencia. Para SINOBROOM, la estrategia es bastante diferen-

te. Estas PEMP están muy estandarizadas en términos de especificaciones de producto, pero la calidad de fabricación de SINOBROOM Q Line que se vende en Europa es increíble. Chasis resistente, nano pintura dura, protegidas por rieles de plástico, parachoques para protección durante el transporte, sistema de diagnóstico integrado, baterías AGM,... hacen que esta gama de máquinas sea superior a la disponible hoy en el mercado.

**Mov.- Como marca, ¿qué ventajas ofrecéis a los clientes que os distinguen de otras marcas?**

ATN Platforms apoya a sus clientes de 2 formas diferentes. Por el lado de las ventas, los productos fabricados por ATN Platforms son ligeramente diferentes a la competencia. Sí, tenemos una pluma diésel de 16 m ... pero viene con estabilizadores para trabajar en pendientes, sí, tenemos un mástil vertical de 10 m con plumín ... pero está disponible también con orugas ... o con altura de trabajo de 12 o 13 m. Sí, tenemos una tijera diésel de 15 m ... pero puede circular a máxima altura con carga completa.

Estamos probando ahora una nueva tecnología de baterías que se lanzará a principios del próximo año ... Nuestros clientes solicitan con frecuencia el litio. Estamos escuchando y deberíamos traer pronto la solución correcta ...

**Mov.- ¿Cuál ha sido la tendencia en venta de maquinaria este año tan raro? ¿Ha existido una tendencia clara en cuanto a la de-**

**manda de maquinaria en cuanto a altura de trabajo o tipo de máquinas?**

2020 permanecerá en la mente mundial, a pesar de toda la incertidumbre que trajo. En el negocio de las máquinas, como ocurre con la mayoría de los «productos de inversión», podemos ver una clara ralentización del negocio. La mayoría de los clientes están adelantando un año para invertir en una nueva máquina. Lo mismo en el negocio de alquiler, vemos una buena demanda para la renovación de la flota, ¡pero no se avecina ninguna expansión de la flota! Para responder a la solicitud de un producto específico, vemos una demanda creciente en el brazo articulado de 16 m.

**Mov.- ¿Se ha notado una bajada dramática en la demanda de plataformas? ¿Cuál es el feedback que recibís de los clientes?**

Sí, hay una caída en la demanda... y el tiempo de entrega comienza a ser clave para el gasto comercial. Estamos trabajando para aumentar la producción para 2021, acumulando algunas existencias para aprovechar nuevas oportunidades comerciales. El uso de la máquina sigue siendo muy activo, y los planes de inversión se realizan en el último minuto, frente a proyectos específicos. Por esa razón, tener un stock de máquinas inmediatamente disponibles para su envío nos parece lo correcto.

**Mov.- Esta pandemia ha servido para que aceleráseis vuestros canales digitales? ¿En qué sentido? ¿Qué mejoras habéis realizado?**



Como todos los negocios, ATN Platforms se vio obligada a iniciar una oficina en casa, una reunión de visión y aumentar los esfuerzos de comunicación en Internet. Esta tendencia continuará en 2021, y deberían lanzarse nuevos proyectos «online»... ¡Te cuento más en unos meses!

**Mov.- ¿Habéis podido visitar clientes o ha sido de manera telemática?**

Gracias a nuestro equipo de ventas en Francia y Alemania, visitar a los clientes no es realmente un problema ... cuando aceptan recibir proveedores, con mascarillas y todas las normas sanitarias adecuadas. Por supuesto, se utilizan mucho ZOOM, TEAMS, SKYPE y otras aplicaciones de Google.

**Mov.- Por mucho que haya Covid, las máquinas siguen funcionando y los clientes esperan un servicio técnico de vosotros, ¿cómo lo habéis planteado?**

Una vez más, ATN Platforms tiene mucha suerte en el aspecto técnico. Fomentamos el soporte local para los clientes locales, que requieren un fuerte soporte técnico de fábrica, pero que es muy eficiente para los clientes finales, ya que pueden contar con expertos locales.

**Mov.- ¿Qué lección positiva sacas de esta pandemia?**

Después de todo lo que atravesó el equipo de ATN Platforms, ¡la actitud positiva está en nuestro ADN! Algunos aprendizajes específicos incluyen la confianza en el equipo mientras trabajamos desde casa y la gran motivación que podemos sentir cada vez que nos reunimos. Trabajar de forma remota también creó nuevas oportunidades de negocio. Los distribuidores de todo el mundo están buscando nuevos productos para promocionar y podríamos establecer nuevas asociaciones en Europa y fuera de Europa. El bloqueo mundial también fue una oportunidad para acortar las distancias entre las personas. Por último, pero no menos importante, hemos podido hacer crecer nuestra empresa en 2020 ... ¡¡¡imagínense lo que pasa-

ría sin esta pandemia !!! este es un gran aprendizaje y una gran esperanza para el futuro.

**Mov.- ¿Cómo veis el mercado para el año que viene?**

2021 también debería ser lento... La pandemia no terminará el 31 de diciembre, y esperamos incluso enfrentar una tercera ola durante el primer y segundo trimestre, dependiendo de las áreas del mundo. Nuestro pensamiento positivo, la gran gama de productos que tenemos en cartera y los nuevos distribuidores y clientes dispuestos a unirse a la red de ATN Platforms, son claves para seguir desarrollando nuestras ventas. Por todas estas razones, pronosticamos un mayor crecimiento para las plataformas ATN en 2021.



UNIPERSONALES  
CARRETILLA  
MANIPULADOR  
PLATAFORMA ARTICULADA  
PLATAFORMA TELESCÓPICA  
CAMIÓN CESTA  
ARAÑA  
ORUGA  
TIJERA

INFORMACIÓN Y PEDIDOS  
**902 100 204**  
[www.alpesur.com](http://www.alpesur.com)

# ALPESUR

ALQUILER DE MAQUINARIA

Autovía Sevilla-Málaga km 4.8. Polígono La Red c/2. nº25.  
 41500 Alcalá de Guadaíra (Sevilla) Telf.: 955 531 104 - 902 100 204  
 Polígono Trevenez C/ Escritora Gertrudis de Avellaneda nº22.  
 29196 Málaga Tfno.: 952 938 564  
 Polígono 12 de Octubre, Cr Bernard Vicent, Manz.1, Parc.6  
 18320 Santa Fe, Granada Tfno.: 958 513 295



# Skyjack

## PLATAFORMAS MOYMA, DISTRIBUIDOR DE SKYJACK EN ESPAÑA ÁLVARO CORRALES

**Mov.- Ya queda poco tiempo para que acabe este extraño 2020 pero seguimos adelante y el mercado también, ¿qué novedades habéis presentado como marca?**

Este ha sido un año de novedades donde hemos renovado gran parte de nuestra gama. Desde la nueva generación de tijeras eléctricas y tijeras diésel, hasta la actualización de las plataformas telescópicas con capacidad extra, todo orientado a que nuestros clientes tengan equipos más sencillos, duraderos y fiables para aumentar su productividad.

**Mov.- ¿Nos puedes contar las características principales de este/s modelos que se habéis presentado?**

La nueva generación de tijeras eléctricas vienen a sustituir a la exitosa generación anterior. Como novedades principales podemos destacar la nueva consola superior de composite, más resistente, nuevo controlador y cargador con 5 años de garantía, bajada de emergencia de un solo botón, y altura libre al suelo mejorada. A todo esto, hay que añadir el servicio ELEVATE de SKYJACK, para poder hacer una gestión telemática de la flota.

Las tijeras diésel se han actualizado por completo. Mantiene el tamaño, que permite cargar dos unidades en un único camión, y a su vez una gran plataforma de trabajo con las extensiones sacadas, pudiendo llegar a los 7,3m. La consola superior de composite ahora es única, con todas las funciones incorporadas y un funcionamiento realmente sencillo. Pero quizás el punto más destacable es poder tener unas prestaciones increíbles con un motor Stage V que no requiere de filtro de partículas ni ningún tratamiento post-combustión, haciendo el mantenimiento de estos equipos tan sencillo como siempre.

En las plataformas telescópicas y en los brazos articulados hasta 18 metros, hemos podido hacer lo mismo que en las tijeras diésel, esto es, trabajar con un motor Stage V sin filtro de partículas, facilitando el mantenimiento,

y manteniendo prestaciones. Además, en los modelos de SJ45T+ y SJ66T+ hemos aumentado la capacidad de carga hasta los 454 kg.

**Mov.- Como marca, ¿qué ventajas ofrecéis a los clientes que os distinguen de otras marcas?**

Ofrecemos equipos sencillos, robustos y fiables, como filosofía de todo equipo SKYJACK. Y esto es real, da igual un mástil vertical de 6 metros que un brazo articulado de 28 metros. El concepto SKYCODE es el mismo para todos los equipos, y para todas las épocas.

**Mov.- ¿Cuál ha sido la tendencia en venta de maquinaria este año tan raro? ¿Ha existido una tendencia clara en cuanto a la demanda de maquinaria en cuanto a altura de trabajo o tipo de máquinas?**

Ha sido un año algo raro, donde la demanda de los distintos tipos de plataformas ha variado un poco de las proyecciones que teníamos. Ha habido picos con una demanda alta en un determinado tipo de plataformas, aunque a estas alturas ya del año, la desviación no ha sido tanta. Más bien se ha concentrado o dispersado en el tiempo, pero no el tipo o la altura.

**Mov.- ¿Se ha notado una bajada dramática en la demanda de plataformas? ¿Cuál es el feedback que recibís de los clientes?**

No podemos decir que haya sido dramática, porque no lo ha sido, pero si es cierto que el año apuntaba muy bien, con grandes proyectos y algunos de estos no han salido o no han salido como se esperaba. El feedback que tenemos de los clientes es que quieren esperar un poco para ver como evoluciona el mercado y la economía, aunque por unos motivos o por otros muchos no pueden esperar y se están realizando inversiones.

**Mov.- Esta pandemia ha servido para que aceleráseis vuestros canales digitales? ¿En qué sentido? ¿Qué mejoras habéis realizado?**

Recientemente SKYJACK ha rediseñado su página web haciéndola más accesible. No necesitas hacer ningún registro y tienes acceso a toda la librería de SKYJACK, tanto manuales de usuario, de servicio técnico, piezas o cualquier

otro tipo de documento. Por otro lado, en VI-MEO, que es el canal de video con el que trabaja SKYJACK, tienes acceso a multitud de videos sobre intervenciones de mantenimiento y mecánicas muy claras para ayudar a los técnicos en distintas operaciones en cada modelo.

**Mov.- ¿Habéis podido visitar clientes o ha sido de manera telemática?**

Sí, donde ha sido necesario, y siempre con un planificación estricta. El teléfono ha sido el protagonista, desde luego, y nos hemos adaptado a los requerimientos de cada cliente.

**Mov.- Por mucho que haya Covid, las máquinas siguen funcionando y los clientes esperan un servicio técnico de vosotros, ¿cómo lo habéis planteado?**

Pues básicamente muy parecido a la pregunta anterior. Nos hemos volcado en la ayuda por medios digitales (teléfono, whatsapp, por vídeo...) para dar una rápida y segura solución. Si finalmente ha sido necesaria nuestra presencia, se ha realizado planificada y con todas las medidas de seguridad para nuestros clientes y para nosotros mismos.

**Mov.- ¿Qué lección positiva sacas de esta pandemia?**

Posiblemente en la organización del trabajo, el llamado tele-trabajo haya sido lo más "positivo" de todo esto. No va a ser siempre necesario, pero cuando lo ha sido, se ha demostrado como una forma de trabajo productiva y con un ahorro de tiempos muy importante. Dicho lo anterior, comparado con la pérdida económica que ha habido, pero sobre todo con la pérdida de vidas, ha sido una lección demasiado cara como para llamarla "positiva".

**Mov.- ¿Cómo veis el mercado para el año que viene?**

Hay que ser optimista, no queda otra. Este problema del COVID va a empezar a solucionarse en algún momento del próximo año, y estaremos preparados para todos los requerimientos del mercado y de nuestros clientes. Tenemos una gama adaptada a las necesidades actuales y reales de nuestros clientes para que puedan tener un retorno de inversión rápida y rentable. Ahí estaremos.





# Mieve

**Mov.- Ya queda poco tiempo para que acabe este extraño 2020 pero seguimos adelante y el mercado también, ¿Qué novedades habéis presentado como marca ?**

A principios de 2019 lanzamos al mercado la plataforma de tijera autopropropulsada diésel, modelo EMC PE-12C.

En estos momentos estamos en plena fabricación de una nueva plataforma elevadora de brazo modelo EMC PA-8RA, especializada en trabajos para la construcción y mantenimiento de estructuras ferroviarias.

**Mov.- ¿Nos puedes contar las características principales de este/s modelos que se habéis presentado?**

El modelo PE-12 C es una tijera de 12 m de altura de trabajo, con unas dimensiones de cesta de 3,00 x 1,50 y extensión de 1,2 m. Con una capacidad de carga de 400 kg.

El otro modelo es un brazo, modelo PA-8RA de 8 m de altura de trabajo (vehículo 1,45m.) Con 4,2 m de largo y 1,2 m de ancho. Su peso total es de 1500 kg y 500 kg de capacidad de carga.

**Mov.- Como marca, ¿qué ventajas ofrecéis a los clientes que os distinguen de otras marcas?**

Una atención más directa y personalizada respecto a la fabricación, robustez en la construcción, sencillez en el mantenimiento y economía en los repuestos.

**Mov.- ¿Cuál ha sido la tendencia en venta de maquinaria este año tan raro? ¿Ha existido una tendencia clara en cuanto a la demanda de maquinaria en cuanto a altura de trabajo o tipo de máquinas?**

Hasta marzo las perspectivas eran buenas, pero a partir del confinamiento, la tendencia ha sido a la baja en todas las alturas.

**Mov.- ¿Se ha notado una bajada dramática en la demanda de plataformas? ¿Cuál es el feedback que recibís de los clientes?**

Sí, se ha notado un descenso importante, la respuesta de nuestros clientes ha sido la de posponer los proyectos que tenías para 2020 a 2021, de momento.....

**Mov.- Esta pandemia ha servido para que aceleráseis vuestros canales digitales? ¿En qué sentido? ¿Qué mejoras habéis realizado?**

Hemos realizado cursos digitales y estrenaremos una nueva página web a finales de 2020.

**Mov.- ¿Habéis podido visitar clientes o ha sido de manera telemática?**

Sí, hemos podido visitarles.

**Mov.- Por mucho que haya Covid, las máquinas siguen funcionando y los clientes esperan un servicio técnico de vosotros, ¿cómo lo habéis planteado?**

Tomando las debidas precauciones sanitarias.

**Mov.- ¿Qué lección positiva sacas de esta pandemia?**

No se me ocurre ningún aspecto positivo. Quizás, como aprendizaje, que la situación más improbable puede llegar a producirse.

**Mov.- ¿Cómo veis el mercado para el año que viene?**

Encaramos el 2021 con ilusión, por el comienzo del diseño y construcción de una nueva plataforma elevadora dedicada al mantenimiento de túneles.

Respecto del mercado, esperamos que se normalice y aprendamos a vivir y a trabajar con el virus mientras encuentran alguna solución.





# Liugong

## **Mov.- Ya queda poco tiempo para que acabe este extraño 2020 pero seguimos adelante y el mercado también, ¿qué novedades habéis presentado como marca?**

Liugong es líder en el diseño y producción de cargadores de ruedas. En esta línea de producción de equipamiento para movimiento de tierra (cargadora de ruedas, excavadora, mini excavadora, mini excavadora, bulldozer, motoniveladora, camión para minería, mini cargadora, retroexcavadora), en septiembre de 2020 ha lanzado el nuevo modelo de Cargadora de ruedas 856H.

En la línea de manipulación de materiales "Forklifts / Material Handling" (carretillas elevadoras, apiladoras de alcance, productos de manipulación de gama eléctrica, diésel y GLP), durante este año 2020 ha presentado en España:

- Las plataformas elevadoras móviles LSC hidráulicas y eléctricas (octubre 2020)
- Las transpaletas eléctricas (marzo 2020)
- Carretillas eléctricas (febrero 2020)

## **Mov.- ¿Nos puedes contar las características principales de este/s modelos que se habéis presentado?**

### **1. Liugong 856H**

La cargadora de ruedas / Tier V presenta varias ventajas competitivas:  
Incremento de la carga de vuelco lími-

te a 12.720kg. Fuerza de rotura 187kn. Aumento de potencia neta hasta 225cv. Capacidad de cazo hasta 5.6m<sup>3</sup> y 5 velocidades con bloqueo de convertidor. Hidráulica Bosch Rexroth. Motor Cummins y ejes y transmisión ZF.

### **2. Las plataformas elevadoras móviles eléctricas**

La nueva serie LSC de Liugong dispone de modelos LSC-DH de motores hidráulicos y modelos LSC-DE de motores eléctricos. Ambas gamas con alturas máximas de trabajo de 7,8 – 10 – 12 – 14 m. Longitud total 1,85 – 2,49m y ancho total 0,78 – 1,19m. Seguridad, eficiencia y diseño son las características que definen a esta nueva máquina.

### **3. Las transpaletas eléctricas**

La nueva serie CLG1500L y CLG2000L ha sido creada por Liugong con el objetivo de ofrecer un sustituto de alta eficiencia de los equipos manuales y semieléctricos con un coste asequible.

La nueva serie presenta funciones inteligentes que facilitan el trabajo como el control de velocidad en los giros, un código PIN, la función de conducción con el timón en posición vertical y baterías de ion-litio de carga rápida y fácil extracción.

### **4. Carretillas eléctricas: C-16 y C-18. 1.600 – 1.800 tn de capacidad de carga.**

La serie C, Eléctrica de Liugong supone un referente en seguridad, rendimiento y diseño. Las máquinas son 100% configurables, puedes elegir mástil, horquillas, ruedas y 3<sup>a</sup>-4<sup>a</sup> función entre otras cosas.







Con componentes de primera calidad: transmisión ZF, controlador AC, implementos Cascade y asientos Grammer. Posibilidad de batería ion-litio de fácil extracción y gran autonomía. Pulsador de seguridad antiatrapamiento. Modo de conducción con brazo en posición vertical para maniobrar en espacios reducidos.

Las nuevas LiuGong de 1.6 y 1.8 tn suponen un referente en calidad a un precio diferenciador con respecto al resto de marcas del sector.

**Mov.- Como marca, ¿qué ventajas ofrecéis a los clientes que os distinguen de otras marcas?**

LiuGong, con más de 60 años de Know how a sus espaldas, tiene un total de 20 fábricas en todo el mundo. La compañía emplea a más de 9,500 personas, de las cuales más de 1,000 son ingenieros que trabajan en sus cinco instalaciones de investigación y desarrollo alrededor del mundo. En 2018, LiuGong invirtió más de \$ 83.38 millones en su programa de I + D.

Por eso una de las grandes ventajas competitivas de LiuGong es la alta calidad, lo que se demuestra mediante su compromiso con la metodología Six Sigma y el cumplimiento de las normas ISO 9000.

Además, LiuGong es reconocido por ser uno de los pocos competidores asiáticos que produce equipos que exceden los estándares internacionales.

Los equipos de LiuGong se caracterizan, además de por su amplia gama, por su fiabilidad, durabilidad y robustez. A estos tres calificativos, que definen a la perfección a la marca, podemos añadir la facilidad de utilización, de mantenimiento y de adquisición.

LiuGong trabaja con un equipo fiable. Su lema: "Fabricada en Europa, para Europa", pone de manifiesto la fuerte apuesta de esta marca por trabajar con los mejores aliados europeos y americanos.

La gama LiuGong monta transmisiones ZF, motores Cummins, Perkins o Yanmar, bombas hidráulicas Kawasaki, hidráulicas Bosch Rexroth, asientos Grammer y sistema de autograse SKF de 31 puntos.

En definitiva, se trata de equipos concebidos en China, fabricados en Europa con componentes occidentales, con una mayor simplicidad electrónica que facilita el desempeño del trabajo.

**Mov.- ¿Cuál ha sido la tendencia en venta de maquinaria este año tan raro? ¿Ha existido una tendencia clara en cuanto a la demanda de maquinaria en cuanto a altura de trabajo o tipo de máquinas?**

La demanda de este año ha sido intermitente, la incertidumbre sobre el futuro ha hecho que el mercado haya apostado preferiblemente por la fórmula del alquiler y la compra de segunda mano, especialmente en la línea de manipulación de materiales "Forklifts".

Al igual que en el sector del automóvil, se ha mantenido una tendencia alcista del coche eléctrico, en la gama de máquinas "Forklifts /Handling" también se ha notado esta tendencia.

**Mov.- Se ha notado una bajada dramática en la demanda de plataformas? ¿Cuál es el feedback que recibís de los clientes?**

Debido al reciente lanzamiento de los productos, no tenemos datos suficientes para hacer una valoración.

**Mov.- ¿Esta pandemia ha servido para que aceleráseis vuestros canales digitales? ¿En qué sentido? ¿Qué mejoras habéis realizado?**

Indiscutiblemente, la situación actual donde prevalece el distanciamiento y la movilidad reducida, ha puesto de manifiesto la importancia de la digitalización, siendo vital en estos momentos en muchos sectores. Sin embargo, no podemos cambiar un modelo de relación con el cliente de la noche a la mañana. En DIR LiuGong estamos trabajando en un intenso análisis sobre nuestros procesos y la relación con nuestros clientes con el claro objetivo de construir relaciones omnicanales con ellos para seguir ofreciéndoles un trato cercano y humano.

**Mov.- ¿Habéis podido visitar clientes o ha sido de manera telemática?**

En la mayoría de los casos las visitas han sido presenciales. Los clientes han optado por la cercanía y el trato directo y desde DIR LiuGong hemos garantizado las medidas de seguridad en todo momento.

**Mov.- Por mucho que haya Covid, las máquinas siguen funcionando y los clientes esperan un servicio técnico de vosotros, ¿cómo lo habéis planteado?**

DIR es una empresa centrada en el cliente, estamos convencidos de ello y forma parte de nuestra cultura. Para nosotros el servicio postventa es uno de los ejes fundamentales y es nuestra prioridad número uno.

Efectivamente las máquinas siguen funcionando y necesitan hacer sus revisiones. Nuestra mayor responsabilidad es garantizar la seguridad de todos, por ello, y para seguir dando un servicio de cercanía y rapidez a nuestros clientes, hemos dotado a los me-



cánicos de material de protección y contamos con el alto compromiso de cada trabajador de desempeñar su trabajo con la mayor profesionalidad y cumplimiento de todas las medidas sanitarias establecidas.

**Mov.- ¿Qué lección positiva sacas de esta pandemia?**

Después de todo lo vivido, ha quedado claro que el factor humano es lo importante. Para nosotros se ha visto reforzado nuestro modelo de trabajo de liderazgo transversal, donde todos lo integrantes de la empresa nos comunicamos, aprendemos unos de otros y nos preocupamos por los demás. Hemos aprendido que juntos es la única forma de seguir avanzando. "Saber colaborar es la clave para avanzar".

**Mov.- ¿Cómo veis el mercado para el año que viene?**

El trabajo bien hecho y sostenible en el tiempo nos permite seguir cerca de nuestros clientes, aportar soluciones y crecer en clave de valor.

Desde DIR LiuGong vemos el futuro con optimismo y apostamos por el crecimiento. La responsabilidad compartida y la versatilidad del equipo, será decisiva a la hora de avanzar.





# Grupo Roxu

**GRUPO ROXU  
PLAAS  
JOSÉ MANUEL GARCÍA,  
PROPIETARIO DEL GRUPO ROXU**

**Mov.- Este año extraño de pandemia ha trastocado los planes de muchas empresas, ¿cómo se ha desarrollado el año para vosotros en cuanto a alquiler?**

A comienzos de año de manera continua y pausada, comenzábamos a vislumbrar lo que parecía la continuación de la recuperación económica. Sin embargo, esta coyuntura en lo que va de año, dará como resultado finalmente un ejercicio con consecuencias muy negativas, reducción de la facturación y mayor coste de explotación, por partida doble debido a los salarios y por los sobrecostes, debido a las medidas especiales adoptadas contra la pandemia.

**Mov.- ¿Qué herramientas o qué ha cambiado dentro de la empresa para afrontar esta etapa que vivimos?**

En Grupo Roxu, incluido Plaas, se han adoptado medidas desde el primer momento para evitar la infección por COVID-19. Se puso a disposición de todos los empleados un curso online elaborado por nuestra escuela de formación (Escuela Europea de Maquinaria Grupo Roxu) de 2 horas de duración, con información sobre el coronavirus y la forma de protegerse e igualmente se colocó cartelería informativa por las instalaciones. Se propor-





cionó a todo el personal los EPIS de protección necesarios, se proporcionaron guantes especiales de un solo uso para el manejo de las máquinas, se colocaron geles hidroalcohólicos en las instalaciones y mamparas protectoras en la recepción y entre los puestos de trabajo, y se desinfectan diariamente las instalaciones y las máquinas. Con el fin de minimizar los contactos entre el personal, se establecieron turnos de trabajo en algunos departamentos y se habilitaron nuevas estancias de las instalaciones para recolocar puestos de trabajo de forma que se asegurase la distancia interpersonal. En el mismo sentido, se limitó el aforo de las zonas comunes como el comedor o los vestuarios, estableciéndose turnos para comer y cambiarse al finalizar la jornada.

Se han realizado más de 400 pruebas de detección del virus a nuestro personal entre PCR y test rápidos.

**Mov.- ¿Habéis renovado algo de maquinaria este año o habéis adquirido nuevos modelos?**

A finales del 2019 y parte del 2020, hemos renovado aproximadamente un 30% de maquinaria y renovado el equipo de transporte de las mismas en su totalidad

**Mov.- Como empresa es importante que los clientes tengan claro vuestro valor añadido, ¿cuál es el vuestro?**

Nuestro Valor añadido es la experiencia y profesionalidad al servicio de nuestros clientes en todo el proceso de servicio de venta. Nuestro personal permanentemente cualificado y formado, junto con los departamentos técnico-comercial y logística, ofrecen el know-how idóneo, así como tener siempre lo último en maquinaria.

**Mov.- Se habla mucho que para salir más fuertes es importante la digitalización, y la transformación digital, ¿habéis desarrollado vosotros algunas actuaciones en este sentido?**

Sí, siempre. No estar digitalizado es estar fuera. La transformación digital no es una opción, es el camino.

**Mov.- Entiendo que no será fácil hacer predicciones, pero nos puedes comentar cómo ves el 2021. ¿Alguna alegría para los fabricantes?**

A día de hoy, alegrías las justas. El sector resistirá, pero hay muchos factores que en su conjunto van a estar presentes negativamente durante mucho tiempo para todos, honestamente es lo que creo.





# Kiloutou

## JORDI VARELA, CEO DE KILOUTOU ESPAÑA

**Mov.- Este año extraño de pandemia ha trastocado los planes de muchas empresas, ¿cómo se ha desarrollado el año para vosotros en cuanto a alquiler?**

Efectivamente está siendo un año lleno de dificultades, que ha llevado a las empresas a replantearse la estrategia inicial y a adoptar medidas diferentes a las que teníamos en mente.

Por lo que respecta a la elevación, no estoy descontento de cómo nos está yendo el año. Estamos avanzando en la dirección correcta, siempre teniendo en cuenta que nuestro parque está creciendo pero todavía es muy modesto, por lo que no nos podemos comparar con los grandes alquiladores de plataformas del país.



**Mov.- ¿Qué herramientas o qué ha cambiado dentro de la empresa para afrontar esta etapa que vivimos?**

Por un lado, tenemos la necesidad de proteger a nuestros equipos y a nuestros clientes cómo principal prioridad. Es por ello que nos hemos centrado en la implantación de todos los protocolos de seguridad y desinfección necesarios para que nuestros clientes puedan continuar realizando su actividad con la máxima seguridad.

Hemos adaptado nuestros establecimientos y nuestras oficinas con pantallas de protección además de toda la señalización y barreras de distanciamiento social necesario, aplicando en toda la maquinaria unos protocolos muy estrictos de desinfección, tanto en las entregas como en las recogidas. A nivel interno, todos los trabajadores reciben diariamente los EPIS adaptados a cada puesto de trabajo. Hay distanciamiento social entre todos nosotros y se han cerrado y/o restringido el acceso a los lugares de reunión social tipo comedores, máquinas de café, etc. También utilizamos los cañones nebulizadores para desinfectar las áreas de trabajo. Hemos dotado de las herramientas telemáticas necesarias a los trabajadores que las deben usar. No permitimos desplazamientos ni las reuniones en grupo y vamos a continuar con el teletrabajo durante los próximos meses.

Por otro lado, este año nos está permitiendo respirar un poco, parar y ordenar. Un proce-

so de crecimiento por adquisición, es un proceso duro y como no hay mal que por bien no venga, diremos que este año nos está sirviendo para ordenarnos e implantar cambios y procesos que nos permitirán ser más eficientes en los próximos meses.

**Mov.- ¿Habéis renovado algo de maquinaria este año o habéis adquirido nuevos modelos?**







Sí, por supuesto. La pandemia no ha modificado nuestra estrategia, hemos continuado con los planes de modernizar nuestro parque de maquinaria realizando los ajustes necesarios para adaptarnos a la situación actual del mercado.

Ofrecer a nuestros clientes los mejores y más modernos equipos del mercado, sigue siendo nuestra prioridad. Este año hemos seguido apostando por la incorporación de maquinaria nueva, manteniendo así nuestro compromiso de dar a nuestros clientes la oportunidad de realizar sus proyectos con maquinaria de última generación.

**Mov.- Como empresa es importante que los clientes tengan claro vuestro valor añadido, ¿cuál es el vuestro?**

La verdad es que, como alquiladores de plataformas elevadoras, nos lo tomamos con mucha humildad. El mercado tiene muchos y muy buenos actores.

Kiloutou es un alquilador generalista que se puede aprovechar de un excelente "Know-How" interno dentro de nuestro grupo internacional, pero que en España estamos empezando, eso sí, con mucha ilusión y con muchas ganas de hacerlo bien.

Estoy contento con los avances, hemos introducido esta gama en las empresas que hemos ido adquiriendo y que antes no las trabajaban y el resultado de adaptación está siendo muy satisfactorio. Nuestra intención es seguir renovando las flotas y seguir creciendo en producto de forma ordenada. Somos conscientes que no podemos llegar todavía a todas las alturas ni tener toda la gama, pero lo que tenemos lo estamos desarrollando bien. Así que yo diría que trabajar con alturas determinadas, con equipos nuevos de última generación y primeras marcas, hace que nos veamos capaces de ofrecer un producto y un servicio alternativo a nuestro cliente generalista.

**Mov.- Se habla mucho que para salir más fuertes es importante la digitalización, y la transformación digital, ¿habéis desarrollado vosotros algunas actuaciones en este sentido?**

En Kiloutou España la transformación digital comenzó en noviembre de 2019 con la creación de la nueva página web: [www.kiloutou.es](http://www.kiloutou.es)

Desde el inicio del proyecto teníamos claro nuestro objetivo: prestar el mejor servicio y ahorrar tiempo a nuestros clientes. La digitalización no solo permite acceder a nuestros servicios desde cualquier lugar y en cualquier momento. También nos acerca a los clientes mediante una comunicación más directa y personalizada.

Estamos disponibles en todos los canales digitales, adaptándonos a las necesidades de nuestros clientes, esto nos ha permitido durante la crisis sanitaria informar de los cambios de una manera ágil y seguir acompañando a nuestros clientes en sus proyectos.

**Mov.- Entiendo que no será fácil hacer predicciones, pero nos puedes comentar cómo ves el 2021. ¿alguna alegría para los fabricantes?**

La primera parte del año parece que va a seguir la tendencia actual. Los entendidos hablan de una recuperación para el año que viene mejor de lo que será para el año 2022. La verdad es que hacer este tipo de predicciones es muy complicado incluso para las organizaciones encargadas de ello. El FMI o el BCE cambian las previsiones para España. Aunque parece que las previsiones para el año que viene son alentadoras, hay que ver de dónde venimos. Además, se debe tener en cuenta que España tiene otros problemas además del COVID, relacionados con su falta de madurez política, que podrían entorpecer el liderazgo de una recuperación económica de forma flexible y dinámica. Unos presupuestos generales del Estado que nacen muy discutidos por el propio BCE y una UE que debe poner atención en controlar el gasto público y no apartar la mirada de unos políticos que no son capaces de encontrar consensos de forma continuada.

Por otro lado, sorprende ver como otros países europeos están tratando con seriedad y rigor el reparto de las ayudas económicas de la UE y le están dando transparencia para que sus empresarios sepan a qué atenerse, mientras que en España aún no sabemos cuál va a ser el motor de arranque de nuestra economía cuando todo esto pase. Tengo la impresión personal de que cuando todos los demás se pongan a correr, nosotros empezaremos a levantarnos de la silla.







# Alcamar

## LUIS SANCHA, DIRECTOR DE ALCAMAR

**Mov.- Este año extraño de pandemia ha trastocado los planes de muchas empresas, ¿cómo se ha desarrollado el año para vosotros en cuanto a alquiler?**

Hasta el momento, salvo los meses de marzo y abril, y en menor medida mayo, mantene- mos una ocupación media entre el 75-80 % del parque, lo cual es una buena media. Los clientes están optando por el alquiler a corto plazo en estos momentos de incertidum- bre general.

**Mov.- ¿Qué herramientas o qué ha cambia- do dentro de la empresa para afrontar esta etapa que vivimos?**

La pandemia ha hecho que revisemos y adaptemos muchas medidas de higiene en el trabajo, tales como reformas en lu- gares comunes (vestuarios, comedores y oficinas), así como establecer turnos ro- tatorios para el uso de dichos lugares, de manera que la presencia sea escalonada, y en algunos casos unipersonal. La inversión ha sido significativa en material específico para prevenir contagios, tanto de trabaja- dores como de clientes y proveedores que nos visitan, como hidrogeles, mascarillas de varios tipos, guantes, mamparas, aná- lisis de PCR y serologías, cartelería, des- infectantes generales, etc. También hemos añadido a nuestras tareas la desinfección

periódica de las instalaciones y la de todas las máquinas que entran y salen de nues- tras naves.

**Mov.- ¿Habéis renovado algo de maquina- ria este año o habéis adquirido nuevos mo- delos?**





En carretillas elevadoras hemos bajado considerablemente al hacerlo la demanda, pero las renovaciones de flotas a largo plazo siguen su curso, según van venciendo se van acordando con nuestros clientes. El volumen de inversión a 31 de octubre 2020 ha sido de 1.400.000 €.

En plataformas aéreas, hemos realizado inversiones por valor de 1.100.000 € para seguir rejuveneciendo y renovando la flota, y como apoyo y colaboración a los fabricantes más cercanos a nuestra operativa en estos duros momentos.

**Mov.- Como empresa es importante que los clientes tengan claro vuestro valor añadido, ¿cuál es el vuestro?**

El tamaño, ser una gran empresa sin perder la flexibilidad y agilidad de una pequeña. La gestión es multidireccional, para no crear cuellos de botella que paralicen la toma de decisiones. La cercanía con nuestros clientes, proveedores, y entre el personal de la empresa, es clave para tener la armonía necesaria para que funcionemos todos con el mismo objetivo: dar el MEJOR SERVICIO a nuestros clientes.

**Mov.- Se habla mucho que para salir más fuertes es importante la digitalización, y la transformación digital, ¿habéis desarrollado vosotros algunas actuaciones en este sentido?**

Entre las acciones acometidas y puestas en marcha, está la implementación de equipos portátiles y herramientas informáticas para disponer de la opción de teletrabajar en aquellos puestos donde es posible realizarlo, como son el personal del departamento comercial, el de administración y la propia dirección. También estamos trabajando en la mejora de nuestro software de gestión, buscando que el trabajo on-line sea más rápido y eficiente.

Por otra parte, hemos acondicionado una sala específica para la realización de reuniones



mediante videoconferencia, al haberse generalizado este sistema que evita los encuentros presenciales.

**Mov.- Entiendo que no será fácil hacer predicciones, pero ¿nos puedes comentar cómo ves el 2021?**

El futuro es, como definió Churchill a Rusia: "un acertijo, envuelto en un misterio, dentro de un enigma". Mientras ajustamos costes, y me consta que los empresarios junto a nuestro personal nos apretamos el cinturón, el (des)Gobierno de España, se sube el sueldo aprovechando que así se va a hacer con los funcionarios. Mientras bajamos los beneficios e intentamos mantener las inversiones, la administración central, aumenta el gasto, los impuestos directos e indirectos, y riega con dinero público, sus "chirringuitos afines".

Haría dos previsiones:

**a.** Con la política actual: previsión de aumento de paro (en torno al 22-24%), descenso del PIB en términos comparativos (-10% respecto a 2019), aumento de la deuda pública (120% del PIB) y recuperación lejana e improbable (2025-2030) hasta tener las cifras de 2019.

**b.** Con elecciones, un nuevo gobierno y otra política más occidental (menos comunista), mejora de todos los parámetros y recuperación en dos años (2023) hasta obtener las cifras de 2019.

**Mov.- ¿Alguna alegría para los fabricantes?**

Como apoyo a los fabricantes más cercanos a nuestra operativa seguimos invirtiendo, dentro de nuestras posibilidades.



Pol. Ind. Los Madroños  
Naves 14-16  
28864 Ajalvir (Madrid)  
Tel. 91 884 43 29

**Alcamar**<sup>®</sup>  
ELEVACIÓN



comercial@alcamarcarrillas.com

www.alcamarcarrillas.com



# Elevaciones Rama

## RAFAEL GARCÍA, GERENTE

**Mov.- Este año extraño de pandemia ha trastocado los planes de muchas empresas, ¿cómo se ha desarrollado el año para vosotros en cuanto a alquiler?**

Aunque siempre hemos mantenido la actividad de alquiler de maquinaria en Vigo y A Coruña, excepto durante los 15 días del estado con paro de toda actividad no esencial, en Rama, <http://elevacionesrama.com>, también nos afecta la crisis y estamos a la expectativa de la evolución de la pandemia. Prácticamente todos los planes de negocio y promoción se ven afectados, siempre con la vista puesta en nuestros clientes y personal, con el objetivo de continuar con nuestros estándares de servicio y mantener la plantilla actual. Pese a todas estas circunstancias, esperamos completar el año en curso con un 15% por debajo de nuestro presupuesto, algo razonable que nos permitirá cerrar con beneficio.

**Mov.- ¿Qué herramientas o qué ha cambiado dentro de la empresa para afrontar esta etapa que vivimos?**

En nuestro trabajo del día a día hemos cambiado la forma de relacionarnos, siguiendo las recomendaciones de nuestro servicio de prevención con el objeto de proteger la salud de nuestro personal. Hemos establecido dos grupos de trabajo para el personal de taller, de esta manera y aunque comparten el mismo horario de jornada labo-

ral, disponen de puestos de trabajo y vestuarios separados y tiempos de descanso no coincidentes. Respecto al personal de administración y para limitar el contacto, hemos segregado el área de administración general de la de contratación, además hemos habilitado dos ventanillas de atención exterior para las visitas. La limpieza y desinfección de los equipos siempre formó parte de nuestro protocolo de funcionamiento habitual y para reforzar la desinfección de nuestros equipos, hemos adquirido recientemente un grupo de generadores de ozono, para utilizar en todas las máquinas con cabina cerrada, principalmente dumpers, excavadoras y flota de camiones cesta.

**Mov.- ¿Habéis renovado algo de maquinaria este año o habéis adquirido nuevos modelos?**

Con un promedio de antigüedad de nuestro parque de 4 años a comienzos de 2020, en nuestro presupuesto inicial para el año en curso no teníamos previsto inversión por renovación, excepto las reposiciones por venta de maquinaria. Sin embargo, hemos decidido aprovechar buenas oportunidades que ofrecían los proveedores y para adquirir cincuenta plataformas elevadoras, que es la familia con más antigüedad en nuestro parque.

**Mov.- Como empresa es importante que los clientes tengan claro vuestro valor añadido, ¿cuál es el vuestro?**

Disponemos del parque en alquiler de maquinaria más amplio de Galicia, con más de 1.000 unidades entre plataformas elevadoras, carretillas elevadoras y plataformas telescópicas, equipos para movimiento de tierras, como excavadoras, dumpers... y todo tipo de maquinaria generalista; pero con independencia de la capacidad de servicio, lo que valoran nuestros clientes es el asesoramiento personalizado. En un mundo cada vez más digital, seguimos pensando que el trato personal y la visita a la obra es la mejor manera de entender las necesidades reales de nuestros clientes, lo que nos permite además minimizar los costes por errores en el servicio.

Otra de nuestras ventajas es que tenemos una oferta integral de maquinaria y herramienta en alquiler, que permite que un cliente encuentre todo lo que necesita en RAMA, desde una Excavadora de 30 TM hasta un cortacésped, hemos evolucionado hacia el formato "ONE STOP SHOP" para facilitarle la vida a nuestros clientes.

**Mov.- Se habla mucho que para salir más fuertes es importante la digitalización, y la transformación digital, ¿habéis desarrollado vosotros algunas actuaciones en este sentido?**

En la gestión logística y transporte, desde hace tres años que implantamos la carta de porte electrónica. Actualmente, nues-



**A NIVEL DE GRUPO ESTAMOS DESINVIRTIENDO EN PARTE EN EL ÁREA INMOBILIARIA CON LA FINALIDAD DE CENTRAR NUESTROS RECURSOS EN LA DIVISIÓN DE MAQUINARIA, QUE CONSIDERAMOS TIENE MÁS POTENCIAL DE CRECIMIENTO.**

tros clientes tienen la posibilidad de acceder a través de la extranet de Rama al módulo de gestión documental, donde pueden tener acceso a la documentación de la maquinaria, seguros, certificados y demás información necesaria para presentar a terceros. Asimismo, a través de dicha extranet también pueden solicitar presupuestos y contactar directamente con su gestor.

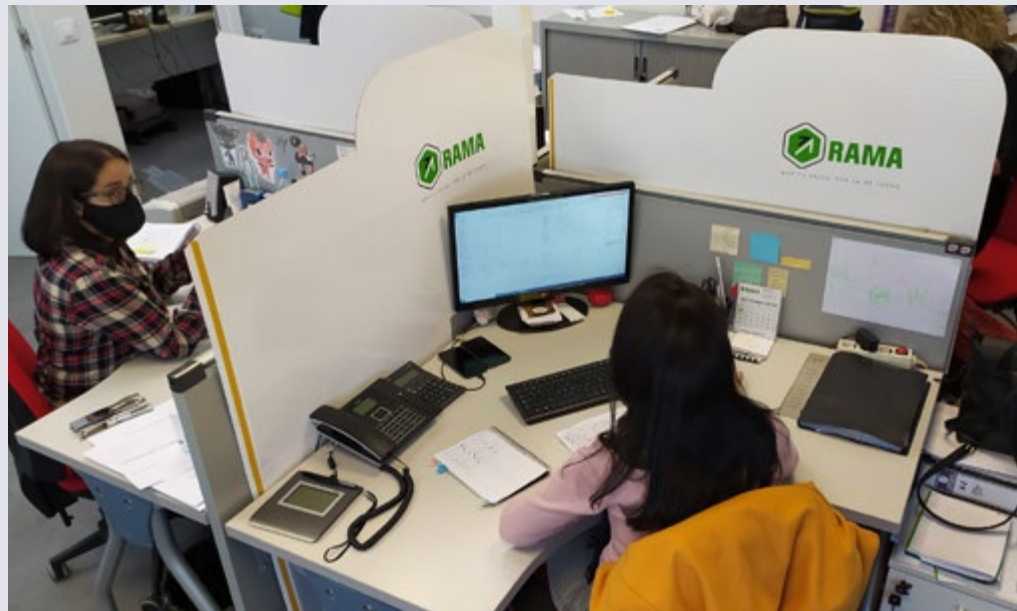
**Mov.- Entiendo que no será fácil hacer predicciones, pero nos puedes comentar cómo ves el 2021. ¿Alguna alegría para los fabricantes?**

En el reciente estudio de Aseamac, sobre el impacto del Covid 2020, se informa que la mayoría del sector sufrirá una caída en la facturación con tasas del 20% o superiores, tenemos esperanza de cerrar el año por debajo de ese 20% de pérdida de facturación y aunque se especula mucho sobre cómo será la recuperación económica, lo cierto es que la evolución no tan negativa de nuestras ventas nos arma de cierto optimismo de cara al próximo año. Para la división de alquiler tenemos una previsión de inversión de 3M para el año próximo en España y otros 2M para las filiales; además potenciaremos con nuevas inversiones nuestra nueva compañía de compraventa de maquinaria, a fin de aprovechar las oportunidades que está ofreciendo el mercado europeo.

A nivel de grupo estamos desinvirtiendo en parte en el área inmobiliaria con la finalidad de centrar nuestros recursos en la división de maquinaria, que consideramos tiene más potencial de crecimiento.



De izda. a dcha. Rafael García y Víctor Diéguez, gerente y director comercial de Rama





**RAMA**  
ELEVACIONESRAMA.COM





**TU EMPRESA DE MAQUINARIA**

 **900878408**







## JOSÉ MANUEL PAYÁ GERMÁN, GERENTE DE GERPASA

**Mov.- Este año extraño de pandemia ha trastocado los planes de muchas empresas, ¿Cómo se ha desarrollado el año para vosotros en cuanto a alquiler?**

Aunque en el primer trimestre tocamos fondo, el resto del año, digamos que ha sido mejor de lo que se esperaba.

**Mov.- ¿Qué herramientas o qué ha cambiado dentro de la empresa para afrontar esta etapa que vivimos?**

Las herramientas que hoy más utilizamos son las redes sociales, por la visibilidad que nos brindan, y para afrontar esta nueva eta-

pa. Nuestro radio de acción lo hemos ampliado hasta donde se encuentre el mercado.

**Mov.- ¿Habéis renovado algo de maquinaria este año o habéis adquirido nuevos modelos?**

Dadas las circunstancias, se ha renovado sólo lo imprescindible. Veremos el próximo año como se nos presenta, y entonces tal vez si renovemos parte de nuestra flota.

**Mov.- Como empresa es importante que los clientes tengan claro vuestro valor añadido, ¿cuál es el vuestro?**

En Gerpasa todos y cada uno de sus trabajadores y trabajadoras aporta un valor, y me





atrevería a decir que lo mejor de cada uno. Quedaría resumido en "Profesionalidad".

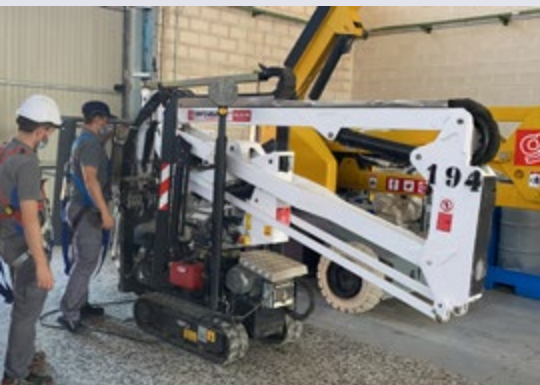
**Mov.- Se habla mucho que para salir más fuertes es importante la digitalización, y la**

**transformación digital, ¿habéis desarrollado vosotros algunas actuaciones en este sentido?**

Sí desde luego. Estamos en continuo proceso de transformación, y también hay que decir que contamos con la inestimable ayuda que nuestra Asociación ANAPAT nos brinda.

**Mov.- Entiendo que no será fácil hacer predicciones, pero nos puedes comentar cómo ves el 2021. ¿alguna alegría para los fabricantes?**

Ya veremos cómo se presenta, ya lo hemos dicho antes. Pero yo soy optimista por naturaleza, siempre veo el vaso medio lleno. Y espero que algún fabricante venga a llamar a mi puerta, y si lo hace, me encargaré de darle la alegría.



687 880 162  
962 240 988  
comercial@gerpasa.com



**¿YA TIENES EL CARNET DE PLATAFORMAS ELEVADORAS?** ALAMOS el día **ALAMOS más tarde 9:00 hrs!!**

**REGALAMOS EL DÍA DE ALQUILER SI LLEGAMOS MÁS TARDE DE LAS 9:00h** \*\*condiciones en la web





## ÓSCAR CASTELLANOS, CEO DE SOOS MAQUINARIA

### **Mov.- Este año extraño de pandemia ha trastocado los planes de muchas empresas, ¿cómo se ha desarrollado el año para vosotros en cuanto a alquiler?**

Es verdad que está siendo un año de dificultades y que requiere una enorme agilidad empresarial a la hora de introducir cambios, debido a la situación actual que nos ha tocado vivir a todos. Por esta razón, creo que las empresas no tan grandes hemos podido tener mayor capacidad de reacción por el mero hecho de contar con estructuras no tan pesadas.

Sí es verdad que a principio de año todo pintaba fenomenal, pero en el tercer y cuarto mes se tuerce todo de repente. A partir de ese momento podemos decir que el alquiler se recuperó rápidamente, aunque no tanto así las ventas, que sí lo han hecho, pero en un proceso un poco más lento.

### **Mov.- ¿Qué herramientas o qué ha cambiado dentro de la empresa para afrontar esta etapa que vivimos?**

Estamos en lo cierto si decimos que hemos tenido que introducir numerosas herramientas y protocolos que hasta la fecha no eran necesarios, pero los cuales inciden directamente en la salud de todas las personas, bien sean de nuestros propios trabajadores o nuestros clientes, y es precisamente en és-

tas, donde nosotros como empresa entramos en juego.

Hemos dotado a nuestro personal de todos los EPI'S necesarios (mascarillas, geles, pantallas de protección,...), hemos fomentado en todo momento, en la medida de lo posible, el teletrabajo, hemos incorporado un estricto protocolo de desinfección de nuestros equipos de trabajo, bien sean de nuestro parque o los de uso propio, etc.

En contrapartida, creo que esta nueva situación nos ha dejado cosas muy positivas y las cuales no hubiésemos implantado tan rápida-

mente, como por ejemplo, el hecho que la jornada de trabajo sea más continua, haciendo la parada del mediodía más corta y la hora de cierre más temprana. Por otro lado, esta situación nos ha permitido reforzar y ordenar, más si cabe, algunos aspectos de la empresa que antes por el trabajo del día a día no lo hubiésemos podido realizar con la misma rapidez. También nos ha permitido hacer una revisión exhaustiva de nuestro parque de maquinaria.

### **Mov.- ¿Habéis renovado algo de maquinaria este año o habéis adquirido nuevos modelos?**

En SOOS Maquinaria siempre hemos aposta-





do por un parque renovado y de última generación, como así lo demuestran nuestras últimas incorporaciones de máquinas como la GENIE Z45FE, máquina híbrida articulada de 16 m que fuimos los primeros en introducirla en la península ibérica. A mayores de esta familia, también hemos adquirido varias unidades de tijeras eléctricas, articuladas eléctricas, manipuladores y carretillas, siendo actualmente nombrados distribuidores oficiales de la prestigiosa marca STILL para la provincia de A Coruña, lo cual refuerza nuestras ya existentes distribuciones de las marcas BAO-LI y SOCAGE para la comunidad autónoma gallega.

**Mov.- Como empresa es importante que los clientes tengan claro vuestro valor añadido, ¿cuál es el vuestro?**

Nuestro valor añadido lo tenemos muy claro desde el minuto 1, el SERVICIO. Entendemos este negocio como un SERVICIO, y para ello tienes que tener las mejores máquinas, con la mejor atención, tanto logística, como comercial y técnica. Ello requiere ser profesionales y ágiles, siempre con una pauta imprescindible e infranqueable que es la palabra SEGURIDAD, es decir, rápidos sí, pero seguros.

Creo que este negocio ha de ser vocacional, sino es imposible que los proyectos se ejecuten de una manera rápida y productiva. Estamos en un mundo de continuos cambios y la capacidad de maniobra ha de ser total.

**Mov.- Se habla mucho que para salir más fuertes es importante la digitalización, y la transformación digital, ¿habéis desarrollado vosotros algunas actuaciones en este sentido?**

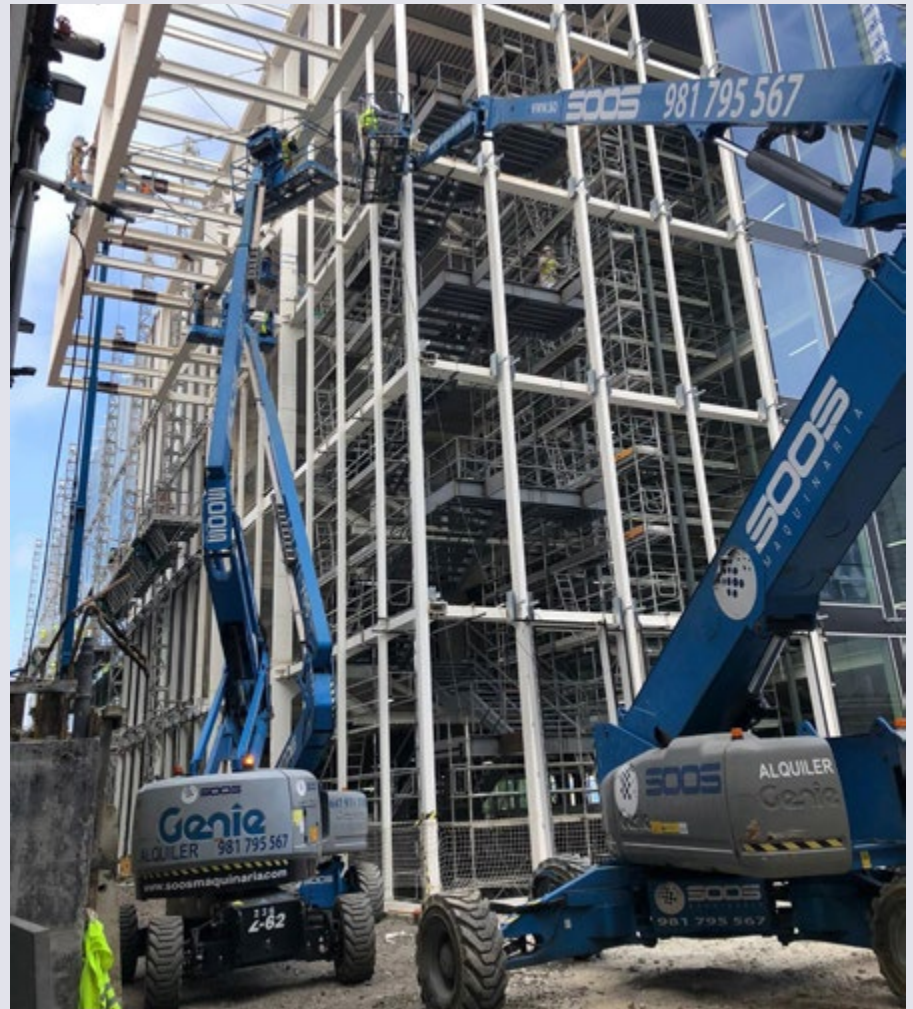
Desde finales del año 2018, SOOS ha apostado por la digitalización en todos sus procesos. A día de hoy podríamos decir que todo proceso en nuestra compañía es digital, desde la firma de contratos, albaranes, pasando por órdenes de taller, ofertas comerciales, etc. Todo es digital. En nuestro afán de mejorar, ser rápidos, innovadores y efectivos, jue-

ga un papel importantísimo la digitalización. En papel es todo más lento y más costoso.

**Mov.- Entiendo que no será fácil hacer predicciones, pero nos puedes comentar cómo ves el 2021. ¿alguna alegría para los fabricantes?**

Creo que debemos ser optimistas. Si bien es verdad, creo que el 2021 se presenta con un

primer trimestre duro y difícil, pienso que mejorará a partir del segundo, para llegar a la etapa estival con suficiente trabajo para todos. Hemos de estar atentos a las diferentes dificultades que nos puedan aparecer, aunque creo que más que las de este año será difícil, y aun así, no nos podemos quejar pues estamos en un sector privilegiado comparado con otros como turismo, hostelería, comercio, etc.



[t] 981 795 567 • [t] 886 100 366 • [e-mail] info@soosmaquinaria.com • [w] www.soosmaquinaria.com





## CARLOS JORDÁ, CEO DE MATECO

**Mov.- Este año extraño de pandemia ha trastocado los planes de muchas empresas, ¿cómo se ha desarrollado el año para vosotros en cuanto a alquiler?**

Cuando empezó el año preveíamos un año de ralentización de la economía que era lo que veníamos hablando en las últimas convenciones con las personas del sector y aunque habíamos previsto una inversión para continuar con la política de expansión de MATECO, ésta era algo más moderada que en años anteriores. Sin embargo, al llegar la pandemia todos los planes de expansión se vieron truncados: Donde planeábamos abrir 5 delegaciones, se ha truncado en una sola apertura en Castellón. Cuando esperábamos volver a batir records de facturación, nos hemos encontrado con una caída de facturación sin paragon que no se recuperará hasta primavera del 2021.

Esto sin tener en cuenta el efecto emocional al equipo humano que integra MATECO, que debido a este “año robado” ha generado un ambiente de incertidumbre, desasosiego y tristeza.

**Mov.- ¿Qué herramientas o qué ha cambiado dentro de la empresa para afrontar esta etapa que vivimos?**

En realidad, más allá de las medidas de seguridad de control de la salud derivadas del COVID, mucho no ha cambiado. Quitando los grandes centros de trabajo donde hay per-

sonal de soporte donde sacrificando algo de productividad se puede realizar algo de teletrabajo, el resto de centros están formadas por un equipo de personas tan reducido que es imposible afrontarlo en la distancia.

En una cultura latina como la nuestra, no creemos que el teletrabajo como el desarrollo continuado de las funciones a distancia,

sea una solución válida para nuestro negocio. Las charlas de café, las reuniones informales, las conversaciones en la puerta de la oficina, el levantar la cabeza y hablar de escritorio a escritorio no pueden sustituirse por videollamadas, mucho menos las reuniones con debates sobre estrategia, mejora continua, creatividad, donde el pedir el turno para hablar no puede funcionar.





**Mov.- ¿Habéis renovado algo de maquinaria este año o habéis adquirido nuevos modelos?**

Este año teníamos prevista una inversión algo menor que la de años precedentes, al no tener en flota máquinas de más de 10 años, por lo que dicha inversión estaba enfocada en las necesidades de flota para las nuevas aperturas. Al no poder realizar la mayor parte de estas aperturas, se decidió posponer la entrega de las máquinas al 2021.

Algunos productos sí que han sido adquiridos para potenciar aquellos nichos de mercado donde nuestros clientes nos piden máquinas con características especiales como son el Low Level Access, la poda de árboles, manipuladores de media altura, a sabiendas que los niveles de ocupación no serán buenos y deben estar compensados por precios más altos.

Así mismo, hemos confirmado, después de dos años, que el cliente no quiere y no paga las plataformas híbridas, así que procederemos a desinvertir en ellas para pasar a las todo terreno eléctricas, que los clientes parecen acoger muy gratamente.

**Mov.- Como empresa es importante que los clientes tengan claro vuestro valor añadido, ¿cuál es el vuestro?**

Cada día apreciamos con más claridad el motivo por el cual los clientes llaman a MATECO y por el cual están dispuestos a pagar el plus de precio. Hemos hecho encuestas ciegas y coinciden en que: Quieren máquinas nuevas tanto por las características superiores y la tecnología pero sobre todo por el reducido número de averías, la excelencia del servicio técnico y la flexibilidad en el transporte. También porque disponemos de una gran variedad de productos y que cuando quieren algo más específico, tenemos al comercial que los aconseja con el equipo ideal para sus necesidades.

**Mov.- Se habla mucho que para salir más fuertes es importante la digitalización, y la transformación digital, ¿habéis desarrollado vosotros algunas actuaciones en este sentido?**

Dentro del grupo tenemos un proyecto llamado QOne que está desarrollando y entregando las soluciones digitales más avanzadas del mercado. Estas soluciones se están implantando progresivamente en España y paulatinamente se le hacen llegar a los clientes para que las usen a su medida: Acceso telemático al diagnóstico de las máquinas, plataforma de E-Commerce para el alquiler, plataforma de gestión de flotas para los clientes, sin dejar atrás nuestras propias herramientas de CRM, firma y archivo digital en la nube, etc.

**Mov.- Entiendo que no será fácil hacer predicciones, pero nos puedes comentar cómo ves el 2021. ¿Alguna alegría para los fabricantes?**

No hace mucho un ejecutivo del sector de inversión inmobiliaria me comentaba los números que ellos manejaban respecto al comercio OnLine. Me decía que antes del COVID en Europa Central el comercio OnLine se

situaba cerca del 20%, mientras en España era del 8% y que ese era el origen del crecimiento de las naves logísticas de estos dos/tres últimos años, y que gracias al COVID las compras OnLine se estaban multiplicando, ascendiendo al centro de Europa al 34%. Esto

me alegró, puesto significaba que para llegar a índices semejantes a Europa las naves logísticas de grandes almacenes y/o el Last Mile debía multiplicarse en España x 4, lo cual deriva en una elevada necesidad de Plataformas elevadoras.







**ANA JORGE,  
DIRECTORA ESTRATEGIA  
Y TRANSFORMACIÓN GAM**

**Mov.- Este año extraño de pandemia ha trastocado los planes de muchas empresas, ¿Cómo se ha desarrollado el año para vosotros en cuanto a alquiler?**

Evidentemente, éste no era el 2020 que preveíamos a comienzo de año pero, dadas las circunstancias, estamos muy satisfechos por cómo hemos reaccionado como Compañía.

Desde el momento en que comenzó la pandemia, GAM definió claramente las prioridades enfocándonos en asegurar en primer lugar la salud de nuestros empleados, clientes y proveedores. En este sentido se fueron adoptando las medidas necesarias que, a su vez, iban evolucionando a la luz de las recomendaciones que llegaban de las autoridades sanitarias.

El otro gran foco de atención fue preservar el servicio a los clientes, haciéndoles sentir que seguíamos a su lado y dando respuesta a sus demandas a través de toda la red de delegaciones que se mantuvieron operativas en todo momento.

Hace unos meses lanzamos la campaña #YO HAGO MI PARTE y creemos que define bien cómo debemos afrontar esta situación como personas, como empresa y como sociedad,

haciendo cada uno, de forma responsable, la parte que nos toca.

Lógicamente, y aun con estas prioridades y mentalidad bien definidas, hubo caída de la actividad, sobre todo durante las semanas más duras.

**Mov.- ¿Qué herramientas o qué ha cambiado dentro de la empresa para afrontar esta etapa que vivimos?**

En esta nueva etapa es fundamental garantizar la seguridad de nuestros empleados, clientes y proveedores. Nuestro equipo de Prevención de Riesgos ha liderado este cambio para que todos podamos seguir desarrollando nuestra actividad con todas las medidas de seguridad necesarias. Esto comprende acciones como mantener la distancia necesaria, evitar aglomeraciones, utilizar mascarillas y geles, fomentar la responsabilidad individual, así como garantizar la seguridad de nuestros clientes mediante la limpieza de máquinas por pulverización con solución acuosa de hipoclorito de sodio y la desinfección de las cabinas utilizando luz ultravioleta.

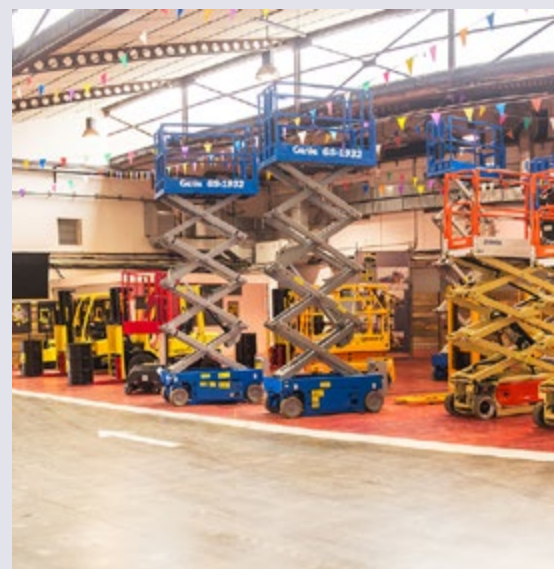
A nivel operativo, se han establecido turnos y modalidad de teletrabajo.

**Mov.- ¿Habéis renovado algo de maquinaria este año o habéis adquirido nuevos modelos?**

Sí, hemos continuado con nuestros planes de crecimiento y renovación de flota basados en la sostenibilidad de nuestro parque y por tanto, apostando por maquinaria cero emisiones.

**Mov.- Como empresa es importante que los clientes tengan claro vuestro valor añadido, ¿cuál es el vuestro?**

Ofrecemos al cliente una solución integral. Nuestra propuesta de servicios es la más com-







pleta del mercado ya que además del alquiler de la máquina, ofrecemos cualquier otro servicio que el cliente pueda necesitar: formación, alquiler y venta de estructuras modulares que construimos a medida para el cliente, servicios de ingeniería dron, robótica industrial, soluciones de energía temporal, mantenimiento de máquinas propiedad de cliente, compra de sus máquinas, distribución de marcas líderes del mercado ofreciendo a nuestros clientes financiación, realización de sus eventos corporativos, apostamos por la sostenibilidad creando una línea de soluciones de última milla para el sector logístico...

En definitiva, permitimos al cliente centrarse en el core de su negocio, mientras externaliza el resto de sus necesidades a través de un único proveedor.

**Mov.- Se habla mucho que para salir más fuertes es importante la digitalización, y la transformación digital, ¿habéis desarro-**

**llado vosotros algunas actuaciones en este sentido?**

En GAM ya estábamos trabajando en nuestro plan de transformación digital y la situación que estamos viviendo lo ha reforzado, acelerando algunas iniciativas. Proyectos como la digitalización de la gestión logística o del servicio de asistencia técnica mediante el uso de una app en el móvil, han mejorado sustancialmente nuestro servicio y nuestra eficiencia interna.

No obstante, aunque hoy en día contamos con infinidad de herramientas digitales en el mercado, sabemos que cualquier transformación debe venir acompañada de un cambio cultural dentro de la Compañía, algo en lo que estamos trabajando, reteniendo el talento y alineándolo con las nuevas necesidades de nuestros clientes, trabajando por proyectos con metodologías ágiles para adaptarnos rápidamente a cualquier necesidad, apoyándonos en he-

rramientas de trabajo colaborativo y creando un entorno innovador.

Estamos convencidos que el cambio cultural es el cimiento de cualquier transformación.

**Mov.- Entiendo que no será fácil hacer predicciones, pero nos puedes comentar cómo ves el 2021. ¿Alguna alegría para los fabricantes?**

En estos momentos en los que el entorno ha cambiado y la industria y la economía se enfrentan a nuevos retos, nuestra propuesta toma incluso más valor. Estamos aquí para acompañar a nuestros clientes, ayudándoles más que nunca y aportándoles una flexibilidad tan necesaria en tiempos de incertidumbre.

Por tanto, somos optimistas y continuaremos con nuestro plan de crecimiento y renovación de flota, muy de la mano de los fabricantes que ofrezcan las mejores soluciones sostenibles para el mercado.







# Transgruma

## ISMAEL AGUADO EXPÓSITO, ADJUNTO A DIRECCIÓN

**Mov.- Este año extraño de pandemia ha trastocado los planes de muchas empresas, ¿cómo se ha desarrollado el año para vosotros en cuanto a alquiler?**

Pensamos que de cara a la pandemia, nuestro sector ha sido privilegiado hasta día de hoy, ya que nos ha afectado únicamente durante los meses de marzo y abril disminuyendo nuestra facturación un 25% y un 50% respectivamente, y esto es debido a que la mayoría de los proyectos que ya estaban en arranque no han parado. No obstante, somos consciente que esta situación ha generado una gran inestabilidad en el sector retrasando la entrega de licencia de obras, que deberían de haber arrancado después del verano y que en principio no van a comenzar. Por este motivo, entendemos que nuestro COVID profesional está empezando a notarse a partir de este mes de noviembre y entendemos que el trabajo ira reduciéndose en los próximos meses venideros.

**Mov.- ¿Qué herramientas o qué ha cambiado dentro de la empresa para afrontar esta etapa que vivimos?**

Hemos tomado las medidas oportunas que nuestro departamento de PRL ha considerado necesaria, desinfección de la totalidad de la flota dos veces por semana, oficinas, talleres, vestuarios, etc.... todas las cabinas

de los vehículos se desinfectan mediante la contratación de una empresa externa que se ocupa de realizar dicha función. Igualmente, en las oficinas y centro de formación, se han instalado pantallas de metacrilato, geles hidroalcohólicos, mascarillas, etc., para que el personal de oficina y personal externo que asista a nuestro centro de formación, pueda trabajar o formarse de forma segura.

**Mov.- ¿Habéis renovado algo de maquinaria este año o habéis adquirido nuevos modelos?**

Sí, teníamos pedidos de maquinaria comprometidos con nuestros proveedores previos al COVID-19, que hemos mantenido con la esperanza de que la situación se estabilice y podamos volver a la normalidad lo antes posible. Hemos renovado algún camión grúa, alguna grúa telescópica y equipos de bombeo de hormigón.





**Mov.- Como empresa es importante que los clientes tengan claro vuestro valor añadido, ¿cuál es el vuestro?**

Nuestro valor añadido es nuestro servicio, basado en que la cadena humana que conforma nuestra estructura profesional sea de alta calidad en todos sus eslabones, desde el departamento de tráfico, departamento técnico-comercial, departamento de PRL, equipo de taller y por supuesto nuestros operadores, que son el eslabón más importante dentro de la cadena, ya que es la imagen final de nuestra empresa de cara al cliente en obra.

Igualmente intentamos tener un parque de maquinaria diversificado en continua renovación, lo que nos permite ofrecer a nuestros clientes una solución en elevación de cara a cualquier servicio, que nos planteen dentro de nuestras diferentes áreas de trabajo diferenciadas en:

**EQUIPOS DE TRANSPORTE Y ELEVACIÓN DE CARGAS**

- Camiones grúa.
- Grúas telescópicas.
- Minigrúas.
- Transporte especial.



**EQUIPOS ESPECIALES DE ELEVACIÓN DE PERSONAL**

- Plataformas elevadoras de personal de gran altura (56, 70,78 y 90 m)
- Plataformas elevadoras de personal en negativo.

**DIVISIÓN DE BOMBEO DE HORMIGÓN**

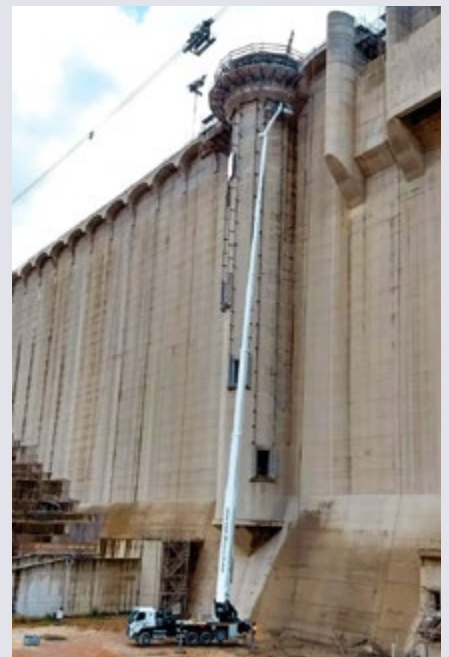
- Bombas de elevación de hormigón con pluma de 24 a 63 m. de longitud.
- Bombas estáticas de hormigón.
- Mástiles estáticos con pluma para la distribución de hormigón.
- Distribuidores hidráulicos sobre orugas para obras subterráneas.

**Mov.- Se habla mucho que para salir más fuertes es importante la digitalización, y la transformación digital, ¿habéis desarrollado vosotros algunas actuaciones en este sentido?**

Actualmente nos encontramos inmersos en la implantación de una ERP que esperamos sea capaz de enlazar los diferentes departamentos que configuración nuestra estructura, esperando que de esta forma ganemos en productividad y agilidad de ejecución de procesos.

**Mov.- Entiendo que no será fácil hacer predicciones, pero nos puedes comentar cómo ves el 2021. ¿Alguna alegría para los fabricantes?**

Pues si queréis que os seamos sinceros, pensamos que nuestro COVID profesional se va manifestar en los inicios del año 2021 extendiéndose a lo largo del mismo, por lo cual será un mal año para el sector. Espero equivocarme, pero ya durante el mes de noviembre estamos percibiendo una reducción de solicitudes de oferta y no tenemos muchas esperanzas de que la situación mejore. No obstante, nos gustaría creer que esta situación no se extenderá más de un año y que el 2022 será un año de recuperación, donde se puedan ejecutar todos los proyectos que se han anulado como consecuencia de la incertidumbre e inestabilidad que estamos viviendo actualmente.



TRANSPORTES  
GRÚAS  
PLATAFORMAS ELEVADORAS  
BOMBAS DE HORMIGÓN








+34 91 498 71 00  
[www.transgruma.com](http://www.transgruma.com)  
[transgruma@transgruma.com](mailto:transgruma@transgruma.com)

@transgruma

@gruas.transgruma

TRANSGRUMA

M A C H I N A R I A



# Uping

**VÍCTOR CEBRECOS,  
DIRECTOR GENERAL**

**Mov.- Este año extraño de pandemia ha trastocado los planes de muchas empresas, ¿cómo se ha desarrollado el año para vosotros en cuanto a alquiler?**

Empezamos el año fuerte y nos vimos afectados como todos a mediados de marzo, se frenó la actividad con el Estado de Alarma y fuimos recuperando gradualmente una cierta normali-

dad a finales de junio. A partir de julio hemos ido mejorando los resultados hasta la fecha.

**Mov.- ¿Qué herramientas o qué ha cambiado dentro de la empresa para afrontar esta etapa que vivimos?**

Inicialmente el primer cambio que vivimos todos fue el teletrabajo, adaptarnos con medios y entender que algunos departamentos o funciones en la empresa pueden trabajar desde casa.

Acto seguido diría que serían lo que deriva de lo comentado, por ejemplo, la gestión documental en papel, la cual se ha visto reducida a la mínima expresión en nuestra empresa.

El papel y el archivo físico desaparecen y dan paso a otro tipo de gestión y procesos. Este cambio, te hace pensar en la gestión interna y cómo ganar tiempo ...

Sobre el operativo de terreno, la parte de higiene y salud lógicamente ha cobrado gran relevancia por medio de protocolos que todos empezamos a asimilar con más naturalidad.

**Mov.- ¿Habéis renovado algo de maquinaria este año o habéis adquirido nuevos modelos?**

Sí, hemos incorporado maquinaria nueva durante el primer y último trimestre del año.

**Mov.- Como empresa es importante que los clientes tengan claro vuestro valor añadido, ¿cuál es el vuestro?**

Como empresa de servicios, el equipo de Uping entiende que más que un proveedor debe ser un "partner" para sus clientes.

Debemos entender su trabajo, cómo lo hace, qué es lo que necesita para ofrecerle la solución más conveniente, siendo profesionales, efectivos y eficientes.







Igualmente invertimos en la formación de nuestro equipo y en los medios para aumentar en eficiencia.

**Mov.- Se habla mucho que para salir más fuertes es importante la digitalización, y la transformación digital, ¿habéis desarrollado vosotros algunas actuaciones en este sentido?**

Sí, de hecho antes de la pandemia estábamos trabajando ya en la parte de firma y procesos digitales y lógicamente esta situación ha acelerado todo un poco.

**Mov.- Entiendo que no será fácil hacer predicciones, pero nos puedes comentar cómo ves el 2021. ¿alguna alegría para los fabricantes?**

Efectivamente, las predicciones no serán fáciles, estos meses pasados estamos viviendo muy al día a día en todos los aspectos por la situación actual y estamos focalizados en el corto-medio plazo, pero somos optimistas y esperamos cumplir los objetivos marcados ya para 2021, los cuales pasan por crecer y también por más incorporación de nueva maquinaria.

ALQUILER  
Y VENTA DE  
PLATAFORMAS  
ELEVADORAS Y  
EQUIPOS DE ELEVACIÓN

*Dónde estamos...*

BARCELONA | GIRONA

[www.uping.es](http://www.uping.es) 633 05 05 33 [info@uping.es](mailto:info@uping.es)

Uping  
*a way of lift*





# Plataformas Lozano

## SALVADOR ARTÉS ROMÁN, DIRECTOR GERENTE

**Mov.- Este año extraño de pandemia ha trastocado los planes de muchas empresas, ¿cómo se ha desarrollado el año para vosotros en cuanto a alquiler?**

Bien hasta la pandemia, los meses en los que se produjo ésta tuvimos una caída acentuada y una posterior recuperación con altibajos, no de forma constante.

**Mov.- ¿Qué herramientas o qué ha cambiado dentro de la empresa para afrontar esta etapa que vivimos?**

Ya habíamos implantado previo al COVID herramientas para poder trabajar sin presencia física el personal de oficina/ comercial. Hemos reforzado éstas y ampliado y depurado flecos en este periodo con la experiencia del día a día.

**Mov.- ¿Habéis renovado algo de maquinaria este año o habéis adquirido nuevos modelos?**

Sí, hemos incorporado varias unidades, con alguna novedad respecto a nuestro parque.

**Mov.- Como empresa es importante que los clientes tengan claro vuestro valor añadido, ¿cuál es el vuestro?**

Además de nuestro servicio, la postventa. Tenemos disponibilidad absoluta y sobre todo la tranquilidad para el cliente de que cumplimos con todos los requisitos en materia de Seguridad y Normativa aplicable, lo cual supone un esfuerzo que no todo el mundo hace pero que pensamos es necesario para seguir en el buen camino.



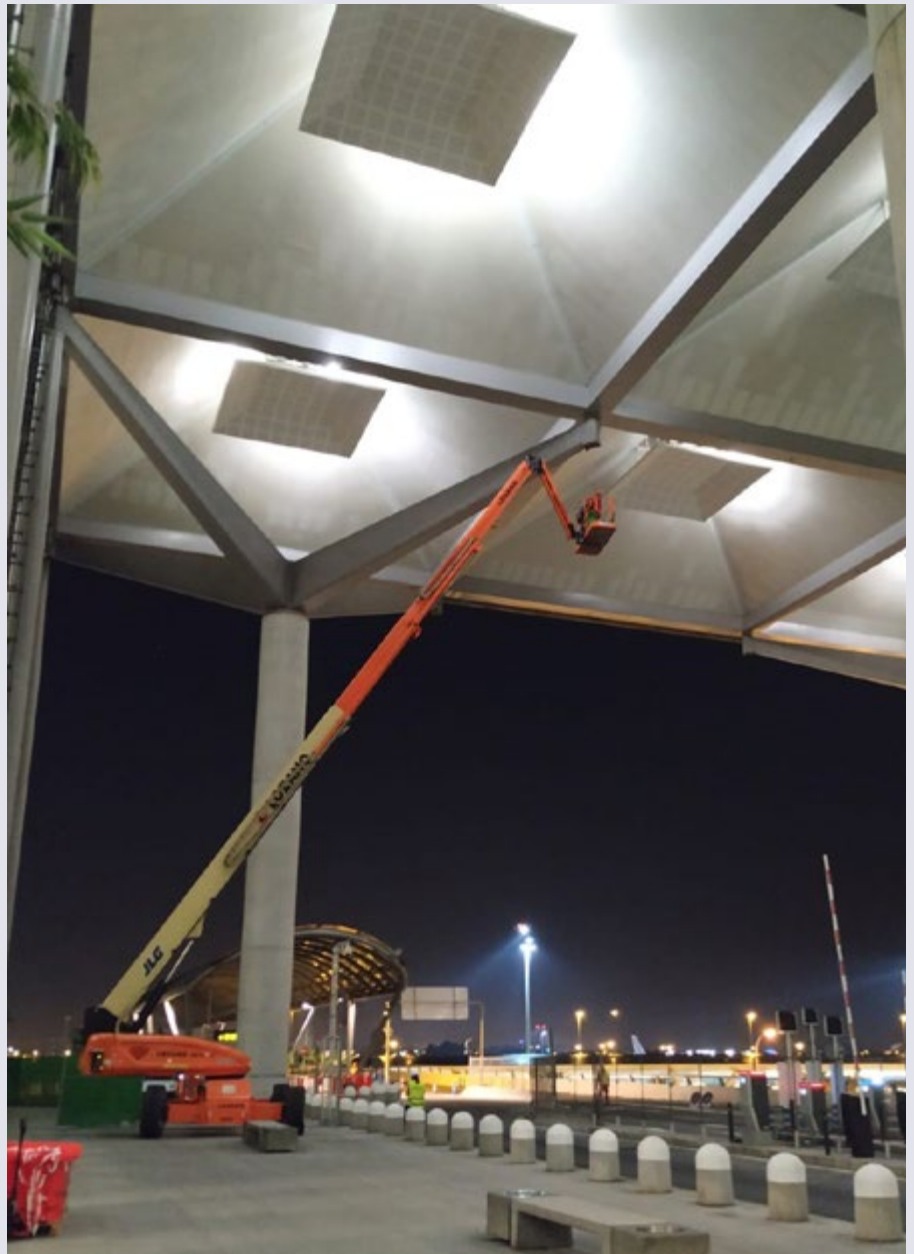


**Mov.- Se habla mucho que para salir más fuertes es importante la digitalización, y la transformación digital, ¿habéis desarrollado vosotros algunas actuaciones en este sentido?**

Sí, hemos desarrollado aplicaciones que han optimizado nuestros procesos, algunas "ad hoc" debido a que llevábamos un recorrido ya iniciado en el tema que ha ayudado mucho lógicamente, no nos ha pillado de improviso en este aspecto.

**Mov.- Entiendo que no será fácil hacer predicciones, pero nos puedes comentar cómo ves el 2021. ¿alguna alegría para los fabricantes?**

Como todos o casi todos los sectores, con bastante incertidumbre, habrá que ir adaptándose a la situación, que por desgracia es una incógnita. Seguiremos nuestra línea.



**PLATAFORMAS  
LOZANO**



**SEVILLA ■ JEREZ ■ HUELVA ■ ALGECIRAS ■ ALMENDRALEJO ■ MÁLAGA ■ GRANADA ■ ALMERÍA ■ CORDOBA**





# José Zarrías

## JOSÉ ZARRÍAS AGUILERA

**Mov.- Este año extraño de pandemia ha trastocado los planes de muchas empresas, ¿cómo se ha desarrollado el año para vosotros en cuanto a alquiler?**

En referencia a como ha ido el año, podemos decir que no ha estado mal a pesar de lo que estamos viviendo.

**Mov.- ¿Qué herramientas o qué ha cambiado dentro de la empresa para afrontar esta etapa que vivimos?**

En cuanto a las medidas tomadas, hemos restringido bastante los accesos, obligado al uso de mascarillas, el mantenimiento de la distancia entre nosotros y mucha limpieza.

**Mov.- ¿Habéis renovado algo de maquinaria este año o habéis adquirido nuevos modelos?**

Este año hemos adquirido varias unidades de tijeras eléctricas y algunos brazos diesel.

**Mov.- Como empresa es importante que los clientes tengan claro vuestro valor añadido, ¿cuál es el vuestro?**

El servicio, la seriedad y el compromiso.

**Mov.- Se habla mucho que para salir más fuertes es importante la digitalización, y la transformación digital, ¿habéis desarrollado vosotros algunas actuaciones en este sentido?**







En nuestra empresa, hemos implantado en nuestros teléfonos una aplicación para partes de trabajo sin tener que firmarlos.

**Mov.- Entiendo que no será fácil hacer predicciones, pero nos puedes comentar cómo ves el 2021. ¿Alguna alegría para los fabricantes?**

Creo que la economía caerá un poco, pero creo que no será para tanto. Seguiremos comprando, pero quizás no a niveles de años anteriores.





**J.ZARRIAS**  
DELEGACIÓN EN  
HUELVA, LEPE Y SEVILLA



**Alquiler y Reparación de maquinaria y vehículos de empresa**

Telf. 959 271 515      [www.josezarrias.com](http://www.josezarrias.com)





# Maqlift

**PEDRO L. BENITO CORTÉS,**  
**GERENTE**

**Mov.- Este año extraño de pandemia ha trastocado los planes de muchas empresas, ¿cómo se ha desarrollado el año para vosotros en cuanto a alquiler?**

A excepción del periodo de confinamiento, se ha mantenido estable.

**Mov.- ¿Qué herramientas o qué ha cambiado dentro de la empresa para afrontar esta etapa que vivimos?**

Nos hemos tenido que adaptar al teletrabajo y de forma presencial, hemos desarrollado cuadrantes de rotación con el fin de tener el menor contacto posible en los distintos departamentos.

**Mov.- ¿Habéis renovado algo de maquinaria este año o habéis adquirido nuevos modelos?**

Sí, lógicamente las previsiones siempre las hacemos a largo plazo y en este aspecto hemos cumplido con lo previsto.





**Mov.- Como empresa es importante que los clientes tengan claro vuestro valor añadido, ¿cuál es el vuestro?**

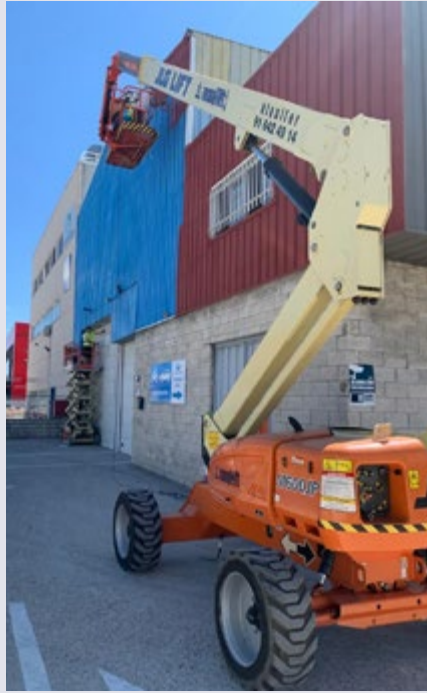
Nosotros no somos máquinas, somos personas y como tal interactuamos con nuestro cliente, les entendemos, les acompañamos y les ayudamos.

**Mov.- Se habla mucho que para salir más fuertes es importante la digitalización, y la transformación digital, ¿habéis desarrollado vosotros algunas actuaciones en este sentido?**

Evidentemente sí, pero no por causa de la pandemia, ya lo llevamos implantando durante varios años.

**Mov.- Entiendo que no será fácil hacer predicciones, pero nos puedes comentar cómo ves el 2021. ¿Alguna alegría para los fabricantes?**

Como siempre, con optimismo. Somos una empresa de servicios y nuestro principal objetivo sigue siendo el mismo, dar siempre el mejor servicio y para cumplirlo, siempre nos harán falta los mejores equipos.



# Alquiler y venta

## PLATAFORMAS ELEVADORAS

91 642 49 14  
[maqlift@maqlift.com](mailto:maqlift@maqlift.com)  
[www.maqlift.com](http://www.maqlift.com)









# Gómez Oviedo

## GRUPO GÓMEZ OVIEDO NICANOR PIÑOLE ÁLVAREZ, DESARROLLO DE NEGOCIO

**Mov.- Este año extraño de pandemia ha trastocado los planes de muchas empresas, ¿cómo se ha desarrollado el año para vosotros en cuanto a alquiler?**

Ha sido un año un tanto extraño para todos. Los planes que cualquier empresa pudiera tener se han visto afectados en todos los casos, bien sea para mejor o para peor, dependiendo del sector, y nuestra planificación no ha sido una excepción. En nuestro caso se puede decir que a día de hoy estamos contentos con cómo se ha desarrollado el año, frente a las previsiones que pudiéramos tener al inicio de la pandemia. No obstante, pensamos que el primer semestre del año que viene será cuando más notaremos la crisis, pues sí que estamos viendo que la tasa de restitución de los proyectos actuales por proyectos nuevos se está viendo bastante afectada, lo que implicará una caída del ritmo de trabajo de cara a 2021.

**Mov.- ¿Qué herramientas o qué ha cambiado dentro de la empresa para afrontar esta etapa que vivimos?**

Principalmente lo que más hemos cambiado es la forma de relacionarnos dentro de la empresa y con nuestros clientes. Desde el mes de marzo, hemos desarrollado un protocolo de lucha contra el COVID que venimos ampliando y mejorando a lo largo de todos estos meses. Las reuniones presenciales han perdido fuerza frente a las reuniones virtuales, y las llamadas telefónicas han sido la principal forma de relación dentro y fuera de la empresa.

**Mov.- ¿Habéis renovado algo de maquinaria este año o habéis adquirido nuevos modelos?**

Nuestro parque de alquiler está en conti-

nua renovación, por lo que sí que hemos continuado realizando renovaciones en aquellas familias en las que era necesario, pero evidentemente las compras de cara a ampliar nuestra flota se han visto impactadas por la pandemia.

**Mov.- Como empresa es importante que los clientes tengan claro vuestro valor añadido, ¿cuál es el vuestro?**

**Seguridad:** nuestros equipos son rigurosamente revisados siempre antes de cada alquiler.

**Precio competitivo:** servicio de calidad a un precio competitivo, sin costes ocultos adicionales.

**Rapidez:** tratamos de que todos los procesos que afectan a nuestros clientes se realicen de la manera más rápida y eficaz posible, desde el tiempo de respuesta en caso de una avería, el envío de una oferta, o la entrega o recogida de equipos. Siempre con medios propios para tener un mayor control sobre los mismos.

**Amplia gama:** pequeño o grande, tenemos el equipo que nuestro cliente necesita. Todo lo que necesita el cliente para su obra con un único proveedor.

**Asesoramiento personalizado:** nuestro equipo comercial y de atención al cliente acompaña en cada paso a nuestros clientes.







**Innovación:** cada año trabajamos en la mejora de los procesos para ofrecer un mejor servicio a nuestros clientes, así como en la adquisición de nuevos productos que puedan ampliar nuestra gama de productos para los trabajos que puedan necesitar hacer nuestros clientes.

**Mov.- Se habla mucho que para salir más fuertes es importante la digitalización, y la transformación digital, ¿habéis desarrollado vosotros algunas actuaciones en este sentido?**

Sí, pero no con motivo de esta crisis únicamente. Llevamos varios años trabajando en la digitalización y la transformación digital de la compañía. Tenemos proyectos en curso, y hemos realizado otros en los últimos años. Algunos de ellos, como la plataforma online de comunicación con el cliente han sido implantados, y otros como el estudio y

pruebas piloto de sistemas de robotización y automatización, han sido puestos "en barbecho", pues aún no estamos preparados como compañía para poder aprovechar todas las ventajas que puedan ofrecer, y la tecnología necesita mejorar en ciertos ámbitos.

**Mov.- Entiendo que no será fácil hacer predicciones, pero nos puedes comentar cómo ves el 2021. ¿Alguna alegría para los fabricantes?**

Pensamos que el primer semestre de 2021 va a impactar fuertemente a nuestro sector, debido a una reducción del número de proyectos en curso, pero esperamos que si finalmente se consigue controlar la pandemia en el segundo semestre, podamos volver a recuperar el ritmo habitual. No obstante, y como indiqué anteriormente, aún es pronto para realizar predicciones en el contexto de incertidumbre actual.



GOMEZ OVIEDO

**ALQUILER DE MAQUINARIA  
DESDE 1947 A TU SERVICIO**

985 118 160 | 902 44 88 33

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





**VERTIMAC: PLATAFORMAS NAGANO Y MAQUINARIA USADA A NIVEL MUNDIAL. ARTURO MALDONADO, RESPONSABLE DE VENTAS**

**Mov.- Ya queda poco tiempo para que acabe este extraño 2020 pero seguimos adelante y el mercado también, ¿qué novedades habéis presentado como marca?**

Hemos apostado por la marca NAGANO, la plataforma sobre oruga de 15 y 20 m, la cual vendemos nueva en exclusiva al disponer del único stock de toda Europa en Bélgica: máquina japonesa con el servicio belga.

Como gran novedad podemos destacar los equipos seminuevos, máquinas de menos de 3 años que permiten a nuestros clientes disponer de máquinas 'casi' nuevas a precios ajustados.

Máquinas marca Haulotte, Genie y JLG y modelos de tijera eléctrica, brazos eléctricos y brazos diesel hasta 43 m.

La gran ventaja es que son máquinas de nuestro propio parque de alquiler de Bélgica, sabemos que son categoría A (Inspecciones cada 4 meses, revisiones al día, y control absoluto de cualquier daño que haya sufrido).

Es una fórmula que para el mercado español funciona de una manera notable.

**Mov.- ¿Nos puedes contar las características principales de este/s modelos que se habéis presentado?**

Como indicaba en el punto anterior, la mejor virtud de estas máquinas con 3 años es la

---

**DESTACAR LOS EQUIPOS SEMINUEVOS, MÁQUINAS DE MENOS DE 3 AÑOS QUE PERMITEN A NUESTROS CLIENTES DISPONER DE MÁQUINAS 'CASI' NUEVAS A PRECIOS AJUSTADOS. MÁQUINAS MARCA HAULOTTE, GENIE Y JLG Y MODELOS DE TIJERA ELÉCTRICA, BRAZOS ELÉCTRICOS Y BRAZOS DIESEL HASTA 43 M.**

---







**HEMOS APOSTADO POR LA MARCA NAGANO, LA PLATAFORMA SOBRE ORUGA DE 15 Y 20 M, LA CUAL VENDEMOS NUEVA EN EXCLUSIVA AL DISPONER DEL ÚNICO STOCK DE TODA EUROPA EN BÉLGICA: MÁQUINA JAPONESA CON EL SERVICIO BELGA.**

calidad. Equipos de muy pocas horas, estado excepcional y a un precio que garantiza que el cliente hace una compra inteligente. Además, el stock es continuo, ya que actualmente disponemos de 300 a 500 plataformas para poder ofrecer en estas condiciones.

**Mov.- Como marca, ¿qué ventajas ofrecéis a los clientes que os distinguen de otras marcas?**

Nuestra marca es la reputación de nuestro servicio. Vender máquinas usadas no es fácil, hay que dar un servicio excelente y aquí es donde está la distinción de un comprador a la de una empresa de venta de plataformas: Poder enviar máquinas desde Bélgica a cualquier parte de mundo, tener una logística y un servicio de taller propio, que hagan que todas las máquinas se entreguen en las mejores condiciones. Eso es lo que realmente se debe valorar y es por lo que Vertimac es reconocido en cualquier parte del mundo.

**Mov.- ¿Cuál ha sido la tendencia en venta de maquinaria este año tan raro? ¿Ha existido una tendencia clara en cuanto a la demanda de maquinaria en cuanto a altura de trabajo o tipo de máquinas?**

Las tendencias son variables de la situación de cada mercado y de cada país. Para nosotros todo sigue igual, la maquinaria usada siempre funciona y ahora más que todo el mundo está invirtiendo para minimizar el riesgo. Nuestro stock de plataformas elevadoras es un buen complemento que permite a las empresas de alquiler seguir invirtiendo en máquinas que su amortización es rápida y les genera un feedback de dinero líquido a sus cuentas. En Vertimac hay equipos usados, seminuevos y nuevos, todo está en el mismo lugar y eso es la garantía de disponer de todos los tipos de máquinas que son necesarias en cada momento.

**Mov.- Se ha notado una bajada dramática en la demanda de plataformas? ¿cuál es el feedback que recibís de los clientes?**

Incertidumbre, mezclado con las ganas de trabajar es lo que se puede sentir.

Nuestro mercado es uno de los más volátiles que conozco, sube en cero coma y baja aún más rápido, de hecho el comentario "empecé el año muy bien..." lo he oído en muchos clientes ya que este año 2020 se planteaba como un año aún muy bueno, y lo que siempre reflexiono con los clientes es que trabajo hay, yo veo obras (privadas) de empresas que tienen ganas de invertir en España. Comparativamente con otros países de nuestro entorno, siempre aquí se ve un poco peor la cosa, pero veo que los 'leones' de los empresarios sacaran fuerza para seguir trabajando. Son luchadores.

**Mov.- Esta pandemia ha servido para que aceleráseis vuestros canales digitales? ¿en qué sentido? ¿qué mejoras habéis realizado?**

Desde los inicios de VERTIMAC en el sector en marzo del 2011, el tema de los canales digitales es algo que está en nuestro ADN. La compra de equipos usados por internet siempre ha sido una de nuestra fuerza, además que al estar en Bélgica, centro logístico de Europa, nos permite siempre dar un buen servicio a todos los clientes que tenemos por el mundo. Así pues, lo que hemos hecho es invertir en lo que funciona, compra online de repuestos con la página web para generar los pedidos, mejorar la web corporativa [www.vertimac.com](http://www.vertimac.com) e incrementar el personal propio de marketing que gestiona todas nuestras redes (youtube, facebook, etc.).

**Mov.- ¿Habéis podido visitar clientes o ha sido de manera telepática?**

Desde que pudimos movernos con normalidad, tanto Helena Evrard (Repuestos) como Arturo Maldonado (Máquinas) se han desplazado a visitar clientes, siempre cumpliendo con las medidas de seguridad e higiene, pero el teletrabajo por supuesto es una herramienta que ayuda a gestionar el trabajo. En Vertimac, el teletrabajo ya estaba incorporado desde antes de la situación actual, y funciona perfectamente con gente tan correcta y honesta.

**Mov.- ¿Qué lección positiva sacas de esta pandemia?**

No rendirse, es difícil salir a la calle (si te dejan) y ver que la cosa no está bien, pero siempre hay que plantearse la vida con la filosofía de que debe ir a mejor y que irá a mejor seguro. La suerte se consigue trabajando y buscándola.

**Mov.- ¿Cómo veis el mercado para el año que viene?**

Y la respuesta es, ¿cómo acabará este año? Esta situación no es una crisis normal, por lo tanto, hay que tener en cuenta todos los variables que hay que afrontar. Este año se acabará como se pueda, ya que trabajo hay, pero lo que pasará el próximo año se debe valorar a corto plazo. Vertimac seguirá invirtiendo en máquina nueva, siempre seguirá teniendo stock de equipos usados y seguiremos trabajando como hasta ahora al lado de todos nuestros clientes.







# Riwal

## ÓSCAR ATIENZA, OPERATIONS & COMMERCIAL MANAGER RIWAL ESPAÑA

**Mov.- Este año extraño de pandemia ha trastocado los planes de muchas empresas, ¿Cómo se ha desarrollado el año para vosotros en cuanto a alquiler?**

Riwal- Inesperadamente bien. En su momento pudimos realizar un ajuste de costes muy rápido en línea con la caída de ingresos. Esto nos permitió rebotar con fuerza una vez acabado el confinamiento y evitar tener que realizar ERTE a trabajadores de nuestra plantilla. Desde junio, volvimos a niveles similares de alquiler a la crisis de la COVID-19 y acabaremos el año mejor de lo que habíamos pensado durante el confinamiento.

**Mov.- ¿Qué herramientas o qué ha cambiado dentro de la empresa para afrontar esta etapa que vivimos?**

En nuestro caso llevábamos los tres últimos años en Riwal con un fuerte proceso interno y externo de digitalización, que nos ha permitido que todos los empleados de oficina de la compañía trabajen desde casa, y que desde el 9 de marzo no hayan vuelto a las oficinas por su seguridad y la de todos. La digitalización interna ha permitido que puedan trabajar a distancia sin ningún problema, al estar todos los procesos de la compañía claramente especificados y digitalizados. Y desde el punto de vista externo, hemos acelera-

do el lanzamiento del portal y la App MyRiwal para que el cliente desde su ordenador o smartphone realice pedidos, bajas, reciba facturas y sepa dónde están sus máquinas en todo momento, así como contactar con su comercial por teléfono cuando lo necesite.

**Mov.- ¿Habéis renovado algo de maquinaria este año o habéis adquirido nuevos modelos?**

Estamos constantemente renovando nuestro parque, ya que vendemos maquinaria del mismo a otros alquiladores y usuarios finales, y las renovamos con maquinaria que viene del Grupo. En números totales, tenemos las mismas máquinas que el año 2019 pero hemos incorporado nuevos modelos como la JLG1500SJ y JLG1850SJ a nuestro parque, para poder servir mejor las demandas de mayor altura por parte de clientes.







**Mov.- Como empresa es importante que los clientes tengan claro vuestro valor añadido, ¿cuál es el vuestro?**

- **Seguridad:** Nuestras máquinas son inspeccionadas y mantenidas escrupulosamente y siempre con recambios originales del fabricante, y además, pasan una revisión anual externa por un organismo certificado (OCA).
- **Servicio:** Tanto en alquiler como en venta de ocasión, estando al lado del cliente,

resolviendo cualquier problema que pueda tener.

- **Internacionalización:** Seguimos a nuestros clientes en cualquier parte del mundo que trabaje, encargándonos de gestionar todas sus necesidades de maquinaria en el extranjero.

**Mov.- Se habla mucho que para salir más fuertes es importante la digitalización, y la transformación digital, ¿habéis desarro-**



**llado vosotros algunas actuaciones en este sentido?**

Como comentaba anteriormente, la digitalización es y será fundamental. Esta crisis del COVID nos ha marcado el camino a seguir y ese es la aceleración en la transformación digital, que en nuestro caso consiste en ofrecer a nuestros clientes:

- Portal MyRiwal ,para gestión integral de alquiler.
- Rental App para smartphone, que integra la Gestión Digital de Activos (Código QR en máquinas) y la Realidad Aumentada.
- BIM, Building Information Modeling, que nos permite realizar asesoramiento para la realización de trabajos en altura en toda la cadena de valor del proceso

**Mov.- Entiendo que no será fácil hacer predicciones, pero nos puedes comentar cómo ves el 2021. ¿Alguna alegría para los fabricantes?**

El denominador común del mercado en el momento es la nula visibilidad e incertidumbre que tenemos en 2021. Al igual que el segundo semestre del 2020 había mucha incertidumbre y en líneas generales ha sido positivo para los alquiladores, en el 2021 será más importante que nunca el sector de la construcción. Este sector tiene que erigirse como uno de los pilares en los que fundamentar la recuperación a través de la colaboración pública privada, y que requerirá de nuestros servicios y productos. Y ahí es donde entrarían los fabricantes, con la consiguiente necesidad de equipos para los alquiladores.







# Manain

## ALBERT BORRÀS, GERENTE DE MANAIN

**Mov.- Ya queda poco tiempo para que acabe este extraño 2020 pero seguimos adelante y el mercado también, ¿qué novedades nos cuentas que hayáis hecho en este 2020?**

Este 2020 ha sido un año de muchos cambios. A nivel profesional, hemos llevado a cabo muchos proyectos, aún con todo lo de la pandemia.

Lo más destacable es que nos hemos cambiado a unas instalaciones mucho más espaciales y muy preparadas, para poder ofe-



cer a nuestros clientes todo lo que tenemos en mente. Ahora, tenemos unas instalaciones de pintura dotadas de una gran infraestructura, que nos permitirán dar una calidad y acabado todavía mejores.

**Mov.- ¿Qué tipo de maquinaria tienes en el parque que sea interesante para los clientes en este momento?**

Por nuestra dimensión, intentamos tener todo tipo de maquinaria para cubrir las necesidades de todos nuestros clientes. Pero destacaría que disponemos de maquinaria muy reciente desde 1 año hasta 6 o 7 de antigüedad. En este momento de incertidumbre, esto permite a las empresas comprar máquinas muy fiables, a un precio altamente competitivo, sin tener que hacer una inversión en maquinaria nueva.

**Mov.- Como marca, ¿qué ventajas ofrecéis a los clientes que os distinguen de otras marcas?**

Desde Manain trabajamos para que todos los clientes nos vean como un proveedor fiable y de calidad, que prima por encima de todo la satisfacción del cliente. Le damos mucha importancia a la atención personalizada y el trato directo, por esto en Manain siempre obtendrá una respuesta, sobre todo cuando hay algún tipo de incidencia.

**Mov.- ¿Cuál ha sido la tendencia en venta de maquinaria este año tan raro? ¿Ha exis-**

**tido una tendencia clara en cuanto a la demanda de maquinaria en cuanto a altura de trabajo o tipo de máquinas?**

En Manain empezamos el año con muchas ventas. Con el inicio de la pandemia (marzo-abril) se estancaron, pero en mayo el mercado se volvió a activar rápidamente.

Este verano sí que notamos una bajada respecto al año anterior, pero parece que el sec-







tor se ha vuelto a recuperar de cara al último trimestre.

Como dices es un año muy raro y con muchos vaivenes. A nivel de tipología de maquinaria, no hemos notado ninguna tendencia clara.

**Mov.- ¿Se ha notado una bajada dramática en la demanda de plataformas? ¿Cuál es el feedback que recibís de los clientes?**

La gente compra con mucha cautela y está claro que las ventas bajarán respecto a 2019, pero no tanto como se pronosticaba a priori. Los alquiladores estamos teniendo bastante trabajo y esto se nota en las compras.

**Mov.- ¿Esta pandemia ha servido para que aceleráseis vuestros canales digitales? ¿En qué sentido? ¿Qué mejoras habéis realizado?**

Estamos fortaleciendo nuestros departamentos de marketing y ventas para poder arrancar con fuerza cuando la pandemia haya pasado. Estas crisis sirven para prepararse, organizarse mejor y fortalecerse para el futuro. En general, intentamos mejorar todos los procesos día a día.

Uno de nuestros objetivos internos para 2021, es seguir creciendo y mejorando en nuestros procesos. De hecho, acabamos de crear un departamento de mejora continua.

**Mov.- ¿Habéis podido visitar clientes o ha sido de manera telemática?**

Ha sido todo de manera telemática, aunque nosotros somos más de ir a visitar. De hecho, es lo que más nos gusta. Pero somos conscientes que ahora no es el momento. Esperamos poder hacerlo pronto.

**Mov.- Por mucho que haya Covid, las máquinas siguen funcionando y los clientes esperan un servicio técnico de vosotros, ¿cómo lo habéis planteado?**

En Manain hemos seguido trabajando 100% para seguir ofreciendo un excelente servicio a nuestros clientes. Si bien, bajamos un poco el ritmo en el mes de abril, ya después en seguida volvimos a coger el ritmo de trabajo, aprovechando todos nuestros recursos.

**Mov.- ¿Qué lección positiva sacas de esta pandemia?**

Como cualquier crisis, bien sabemos que o bien te hunde o, de lo contrario, sales reforzado si sabes hacer las cosas bien. A nivel organizativo, te permite sentar las bases de una

empresa para que esta sea más sólida, a la vez que te permite pensar con más claridad hacia dónde vas.

**Mov.- ¿Como veis el mercado para el año que viene en cuanto a venta?**

Creo que se iniciará el año con cautela, pero si se consigue superar la crisis médica justo antes del verano, será un año muy bueno para todos. Nosotros somos optimistas, pero vemos en el sector que, aunque haya necesidad de trabajo, sigue habiendo miedo. Y esto se ve reflejado en que la gente se asegura el doble antes de comprar. Si conseguimos vencer el miedo, el mercado volverá a estabilizarse y podremos cerrar más ventas.







## La colaboración Walvoil-Dieci gana el premio Novedad Técnica de EIMA

Al igual que sucede habitualmente durante EIMA INTERNATIONAL, también con ocasión de EIMA DIGITAL PREVIEW 2020 se ha celebrado el concurso “Novedades técnicas”, convocado por FederUnacoma para premiar y valorizar los productos más innovadores propuestos por la industria del sector. Walvoil y Dieci han obtenido tanto el prestigioso premio “Novedad técnica 2020-21” (dedicado a los vehículos y dispositivos que representan una INNOVACIÓN ABSOLUTA) como el premio “Blu 2020-21” (destinado a las soluciones que destacan desde el punto de vista medioambiental) con su ADAPTIVE LOAD SENSING (ALS), un equipo que minimiza la dispersión de energía en el sistema oleodinámico de los elevadores telescópicos y que, por lo tanto, mejora considerablemente la eficiencia del vehículo y reduce el desgaste y los consumos.

WALVOIL, marca histórica del sector oleodinámico emiliano, integrada actualmente en el Interpump Group, ha reunido las experiencias de las firmas Hydrocontrol y Galtech y se ha consolidado como uno de los principales fabricantes mundiales de productos oleodinámicos, electrónicos y mecatrónicos. DIECI, cabe recordar, es una empresa líder a nivel mundial en el diseño y la construcción de elevadores telescópicos desde 1982 con una gama de 110 modelos para la agricultura, la construcción y la industria pesada, caracterizados por la innovación continua, gracias al estudio constante de nuevas soluciones destinadas a satisfacer las demandas del mercado.

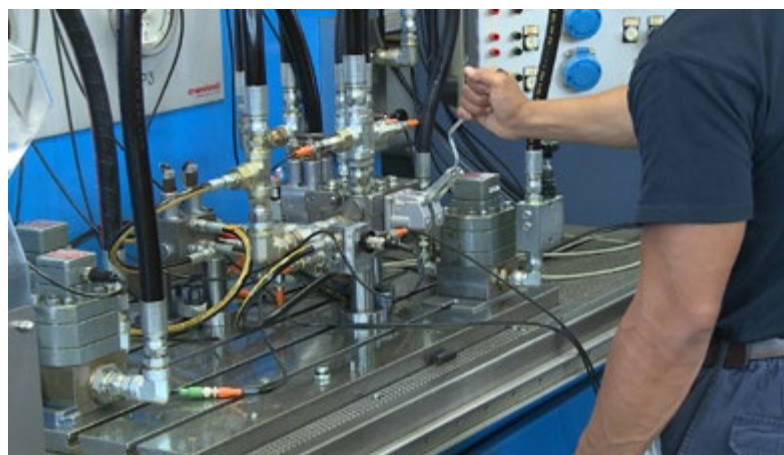
Esta solución innovadora, resultado de la sinergia entre Walvoil y Dieci, surge de una importante consideración: los sistemas hidráulicos son una parte esencial de las más modernas y comunes máquinas agrícolas; en estos sistemas, para asegurar el control simultáneo de los movimientos, la bomba hidráulica genera una presión superior a la realmente necesaria, igual a un valor predeterminado llamado margen de presión de espera, que constituye una considerable pérdida de energía que ha limitado las prestaciones generales del vehículo y





ha aumentado innecesariamente el desgaste y el consumo, en detrimento de la eficiencia y del impacto medioambiental. Para solucionar este problema, Walvoil ha diseñado el ADAPTIVE LOAD SENSING, un sistema que es capaz de MODULAR el margen de presión de espera en función de las EXIGENCIAS REALES DE TRABAJO de la máquina, variándolo automáticamente solo cuando es necesario y en la medida adecuada.

En colaboración con Dieci, el sistema ALS se ha probado con éxito en un elevador telescópico AGRI PLUS 42.7 GD, una de las máquinas punteras de la gama Dieci para la agricultura. Durante las pruebas, el equipo técnico Walvoil-Dieci ha observado en el Agri Plus una disminución de los valores de dispersión de energía igual al 28 % durante los trabajos con el brazo y de hasta el 45 % durante los desplazamientos del vehículo, con una considerable mejora de las prestaciones generales en diferentes regímenes. Además, las pruebas han puesto en relieve otras ventajas importantes relacionadas con la seguridad: al actuar directamente en la señal hidráulica, el ALS evita la complejidad funcional asociada a la señal digital. Asimismo, en caso de averías, se restablece automáticamente el funcionamiento original con lo cual se evitan paradas de la máquina. Igualmente, se han observado ventajas en la estabilidad: el control del valor de presión permite mejorar la estabilidad de la máquina que, por lo tanto, es más cómoda de usar. Y, finalmente, también ofrece ventajas en la modernización: los pocos elementos del kit ALS se pueden instalar fácilmente incluso en los elevadores más antiguos y, así, prolongar su vida útil y mejorar sus prestaciones. Más eficiencia energética, más productividad, mayor control, seguridad y estabilidad, personalización y posibilidad de modernizar máquinas antiguas: todas estas son las ventajas del sistema ADAPTIVE LOAD SENSING, una confirmación más de lo que la



unión de dos empresas excelentes puede crear, reconocida también con los prestigiosos premios obtenidos en EIMA 2020.

El sistema ALS fue presentado conjuntamente por Walvoil y Dieci en Eima Digital el 11 de noviembre, en el espacio virtual Ágora.

### DIECI SRL

DIECI s.r.l. diseña y fabrica elevadores telescópicos desde 1982. Su larga experiencia en máquinas para la construcción y la agricultura, unida a la capacidad de interpretar y satisfacer las demandas de los usuarios, le ha permitido conquistar una cuota creciente de mercado. La producción DIECI se organiza en 4 grandes categorías: eleva-

INVICTO

# NUEVA GAMA DIECI AGRICULTURA SIENTE LA DIFERENCIA

**AGRI FARMER | AGRI PLUS | AGRI STAR | AGRI MAX**

**confort, diseño y tecnología**



Exclusivo **diseño Giugiaro** y estilo totalmente italiano para subrayar la eficiencia e innovación de DIECI. Elegancia extrema tanto en el interior como en el exterior, **materiales procedentes del sector de la automoción**, diseño ergonómico y gran cantidad de luz natural combinados para mejorar el entorno interior. Nuevo sistema de aislamiento térmico, **aislamiento acústico y amortiguación** única en el sector, así como la última generación de componentes electrónicos para maximizar el **confort** y la experiencia del usuario al utilizar y conducir el vehículo.



## **DIECI**

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





2011, más del 70 % de las máquinas fabricadas se vendieron en el extranjero.

**SERVICIO POSVENTA**

El servicio posventa representa un motivo de orgullo para DIECI. La máxima profesionalidad y eficiencia nacen de una formación rigurosa del personal interno, pero también de los concesionarios y de los talleres autorizados. DIECI organiza una media de dos eventos de formación al mes: en el arco de un año, implica a 200 personas de las cuales un 70 % procedente del extranjero. El servicio de posventa se encarga de las intervenciones de asistencia técnica en cada país donde hay una máquina DIECI: a los clientes, la empresa garantiza el mantenimiento, las piezas de recambio y personal especializado en tan solo 48 horas; todo ello gracias a una capilar y eficaz red de distribución. Con el objetivo de ofrecer el mejor servicio posible, DIECI favorece la creación, por parte de sus concesionarios, de un programa de stocks en el almacén que permita responder, en muy poco tiempo, a las necesidades inmediatas de los clientes.

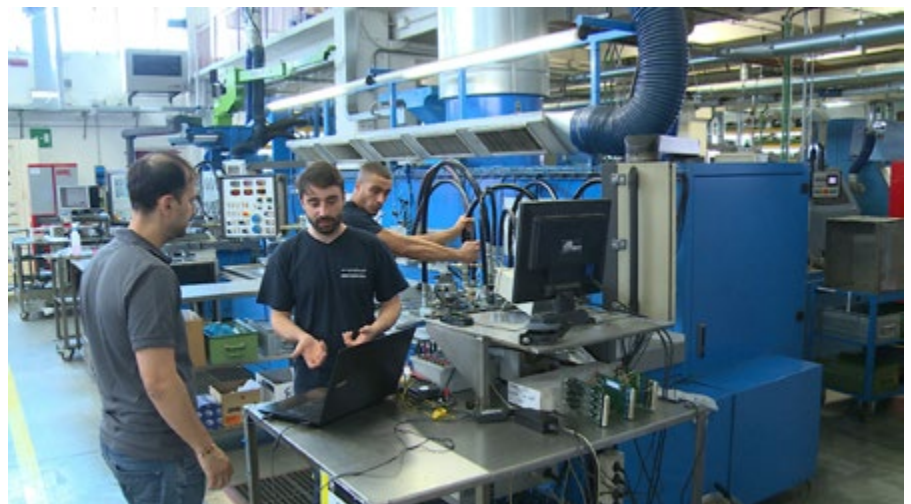
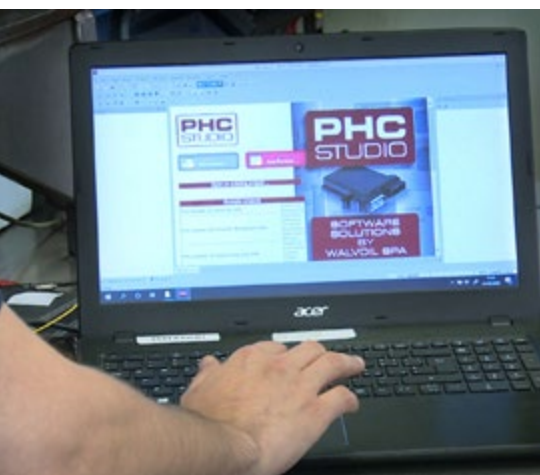
[www.dieci.com](http://www.dieci.com)

dores telescópicos (de brazo fijo y giratorio), autohormigoneras, dumpers y máquinas especiales.

los últimos diez años DIECI ha demostrado ser uno de los actores más importantes del sector a nivel mundial. Una cifra confirma la vocación internacional de la empresa: en

Actualmente, su producción está orientada a los elevadores telescópicos: DIECI produce más de 110 modelos, combinados con 30 chasis, y propone continuamente al mercado nuevas ideas y soluciones para la agricultura. Cada vehículo está diseñado para afrontar eficazmente las particularidades del sector, gracias a materiales, equipos, características de diseño y opcionales específicos para cada condición de trabajo.

De hecho, los elevadores telescópicos DIECI garantizan excelentes prestaciones tanto en obras públicas como privadas, en la realización de grandes obras, en la manipulación de cargas importantes (por ejemplo, de contenedores en áreas portuarias), en trabajos en canteras de mármol y en actividades relacionadas con el tratamiento de residuos. En más de treinta años de actividad, gracias a su amplia experiencia y a la capacidad de responder a las múltiples exigencias de la demanda, DIECI ha ido consolidando su posición en Italia y conquistando cada vez más mercados internacionales. Dedicada al diseño, producción y distribución de máquinas para la construcción y la agricultura, en

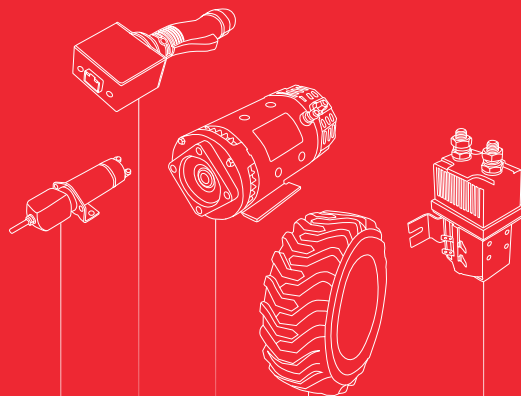




# Entrega desde Transgrúas Vitoria de una grúa Fassi F195A.0.25 e-active

Desde Transgrúas Vitoria se ha realizado la venta, montaje y carrocería a la empresa Andamios Europa de la grúa Fassi F195A.0.25, con potencia de elevación: 18,6 tm., alcance hidráulico de 14,35 m. y rotación de 400° a cremallera y piñón; equipada con sistema de control electrónico FX500 y pack "e-active" que incluye: grúa con distribuidor D850 y dispositivo compensador de caudal (FS) y con radiomando RCH/RCS.

La grúa va a trabajar en la zona de Vizcaya en empresa dedicada al montaje y desmontaje de andamios, viseras de protección, montacargas, tubos de desescombro... (estructuras metálicas necesarias para la construcción y reparación de edificios). Con esta nueva grúa, la empresa ejecutará el trabajo con total garantía.



**MILLONES  
DE PIEZAS  
DE RECAMBIOS  
PARA TODO TIPO  
DE EQUIPOS  
DE MANUTENCIÓN**

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



24 HORAS  
AL DÍA  
365 DÍAS  
AL AÑO



SERVICIO RÁPIDO  
Y CENTRADO EN  
PROPORCIONAR  
SOLUCIONES



PERSONAL  
CUALIFICADO  
PARA AYUDARLE  
EN CUALQUIER  
SOLICITUD



CALIDAD ÓPTIMA  
A PRECIOS MUY  
COMPETITIVOS



# Estudio de mercado de plataformas a nivel mundial

Peter Douglas, CEO de IPAF presentó el Estudio de Mercado que realizan cada año y presentan normalmente en su evento, pero que este año se ha tenido que hacer on line debido a la pandemia mundial.



Peter Douglas en un momento del Webinar

El estudio de mercado mundial se realiza desde 2008. El estudio incluye un estudio del tamaño del mercado de plataformas a nivel mundial.

El estudio está a la venta y se puede comprar completo o por países. Estará listo a finales de octubre, y a través de Movicarga os informaremos cuando salga.

## UN ESTUDIO GLOBAL

Murray Pollok, ofreció una descripción general de los datos en el nuevo Informe del mercado de alquiler de IPAF 2020, que cubre los datos del mercado mundial de PEMP, con un enfoque particular en 2019.

Hizo un resumen contando lo difícil que han sido los pasados seis meses. No se puede medir el impacto de la pandemia todavía porque no ha terminado, ni se sabe cuando va a terminar.

Dependiendo de los países, las medidas han sido diferentes. En el Reino Unido, el mercado del alquiler ha bajado en el primer semestre un 40%, y según él, Francia, Italia y España han sido impactadas de manera muy fuerte. En los países del norte de Europa, los estados han trabajado con las asociaciones de alquiler y construcción y han tomado medidas para que el impacto no sea tan fuerte, lo que se ha traducido en una bajada de sólo el 10% en el alquiler. Puso el ejemplo de Ramirent, que bajo un 9%, mientras en el mismo periodo Loxam en Francia bajó un 30%.

Las revisiones de la ERA para el 2021, aunque hay que tomar con precaución estas estimaciones, la Asociación pronostica crecimiento para Alemania, y que el resto de países habrá recuperación, un 8,4% en Francia y un 5,2% en España. Muchos de los mercados serán más pequeños que en 2019.

China es uno de los mercados donde mejor están, aunque allí empezara la pandemia. Se ha recuperado, y los estímulos del gobierno han hecho que el mercado de maquinaria crezca un 14%, lo que contrasta con la reducción de 27% del resto del mundo.

El mercado chino de plataformas es de 110 a 115 mil unidades, lo cual supone que es uno de los mercados más grandes del mundo. Piensan que llegará a un tamaño de medio millón de plataformas en 5 años. Un tamaño de mercado que a zonas como Europa o Estados Unidos, le llevó 30 años conseguir y China lo ha conseguido en menos de 15 años.

Los fabricantes chinos están haciendo inversiones en Europa, algo que ya se está viendo.

El mercado norteamericano es el más grande del mundo. Los ingresos de las grandes compañías como United Rental han caído un 15-16% y Sunbelt una reducción del 7%. Según la Asociación Americana del Alquiler, el mercado del alquiler este año bajará en torno al 15%. Pronostican que no llegarán a los ingresos que obtuvieron en 2019 hasta 2023.

La industria se ha tenido que adaptar por ejemplo a la formación a distancia y alquiler digital, por lo que la pandemia ha acelerado la digitalización. Algunas empresas están haciendo sus filiales aptas para que las personas recojan la maquinaria sin tener que ver a nadie.

## ESTUDIO DE MERCADO 2019 - 2020 - 2021

Audrey Courant, Gerente de DuckerFrontier y consultora de DuckerFrontier, fueron las encargadas de presentar el Estudio del mercado de plataformas de IPAF 2020 (que estará disponible a finales de octubre).

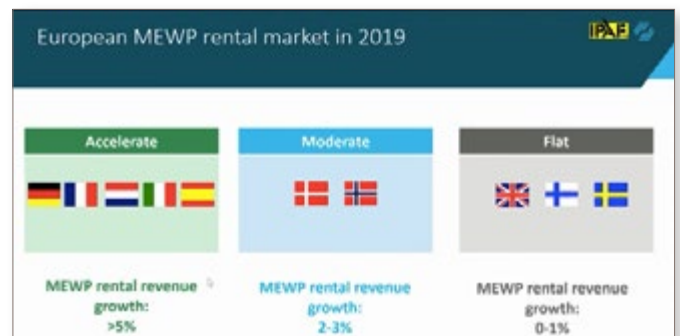
## EUROPA

La visión del mercado europeo muestra que se vivió un crecimiento moderado en el 2019, con un 4% de crecimiento en ingresos en el alquiler, hasta los 2,9 bn, para los 10 países europeos que se incluyen en el estudio. Este crecimiento se debió a la expansión de las empresas y a un ligero incremento de los precios del alquiler. Tienen constancia de que el mercado europeo llega a las 308,327 máquinas.



En el 2019 se puede decir que los países estaban divididos en 3 categorías:

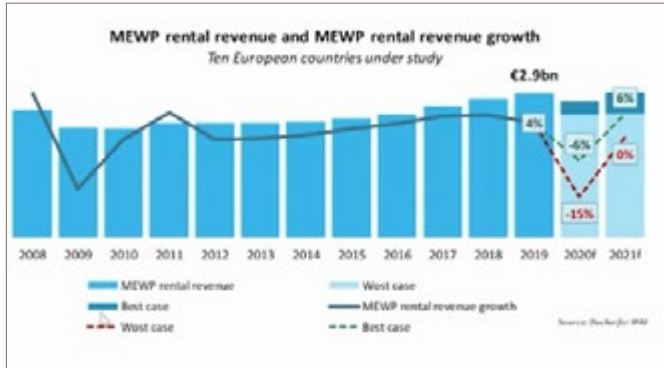
- Los que aceleraron: Cuyos ingresos por alquiler superaron 5%, Alemania, Holanda, Francia, Italia y España
- Los Moderados: Cuyos ingresos por alquiler están entre 2-3%, Noruega y Dinamarca.



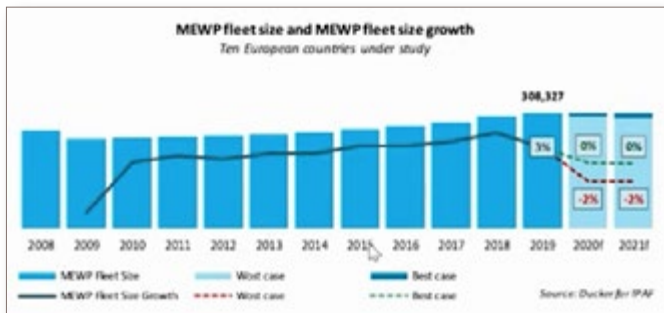
- Los mercados Planos: Cuyos ingresos por alquiler están entre 0-1%, Reino Unido, Finlandia y Suecia.

**¿QUE ESPERAR PARA 2021?**

Como muestra el diagrama, se manejan varios escenarios, en el mejor de los casos el mercado del alquiler bajará un 6% y en el peor esce-

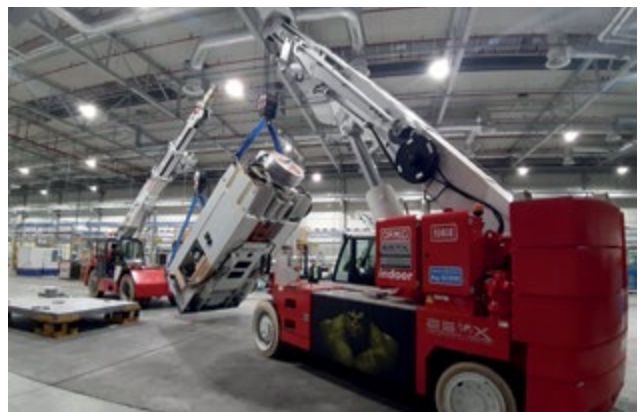
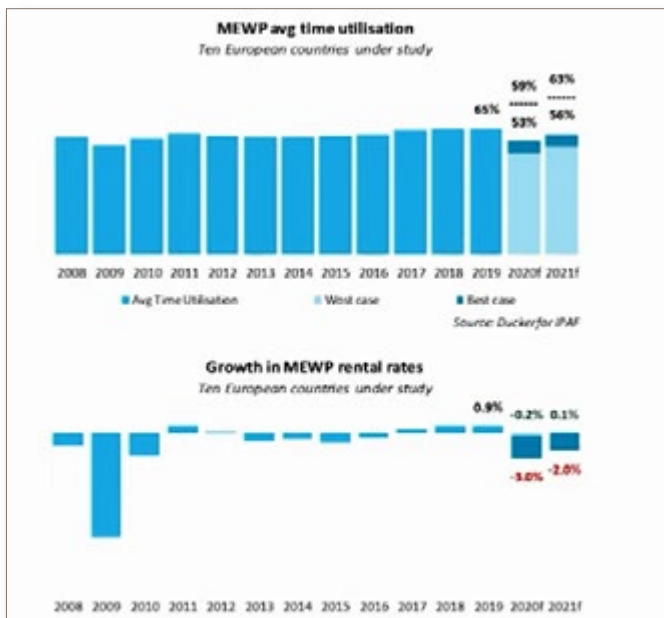




nario la caída será del 15%. Piensan que el mercado del alquiler bajará un 10%. El impacto variará según los países y las zonas dependiendo de los cierres que se lleven a cabo en cada sitio, y de cómo los gobiernos se involucren en inversiones. Las empresas pueden disminuir su flota para reducir sus tasas de utilización o mantener la competitividad ajustando tarifas.



El tamaño del mercado de plataformas en Europa se espera que baje un 2% y en 2021 otro 2%.

En cuanto a las tasas de utilización, en 2020 se espera estén entre 53% y 59% y en 2021 entre 56% y 63%, mientras que las tarifas se verán tocadas a la baja.

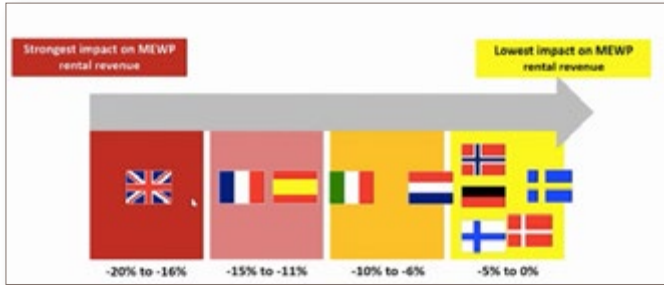


ORMIG PIAZZALE ORMIG - 15076 OVADA (AL) ITALY  
 TEL. (+39) 0143.80051 - FAX (+39) 0143.86568  
 E-mail: sales@ormigspa.com - mktg@ormigspa.com  
[www.ormig.com](http://www.ormig.com)  
[www.pickandcarry.com](http://www.pickandcarry.com)  ormigspa 



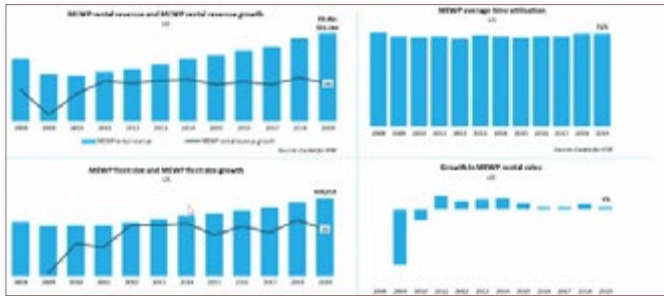
Dividen a los países en los que han sido más impactados en sus ingresos y en los que menos.

Según ellos, los países que se verán más impactados son Reino Unido, también debido al Brexit (-20 a -16%), Francia y España (15 a -11%), y después Italia, Holanda (de -10% a -6%), y los que menos Dinamarca, Suecia, Alemania, Finlandia y Dinamarca (de -5% a 0%).



**MERCADO DE EE.UU.**

El mercado de EE.UU. llegó a alcanzar en 2019 los 9,4 bn €, es decir, 11,1 bn de \$, con una flota de 658,018 máquinas, con una utilización del 71% y un crecimiento en las tarifas de un 1%.



Las perspectivas según la empresa que ha realizado el estudio es que caiga un 9%.

**¿POR QUÉ COMPRAR LOS ESTUDIOS DE MERCADO DE IPAF?**

IPAF invitó a participar en el webinar a algunas personas que forman parte del mercado a nivel mundial de las plataformas, para que diesen su opinión de por qué son importantes los estudios de mercado de IPAF.

Karin Nars, directora de Dinolift, y parte de la Junta Directiva de IPAF, explicó que con lo complejo que es hacer predicciones en este mercado, un estudio así les ayuda como fabricantes de plataformas a conocer el mercado y sus planes de producción. Han comprado los informes desde 2008 cuando empezaron a salir, por la información valiosa que poseen.



Karin Nars, directora de Dinolift

Otro de los invitados fue Bem Hirst, Director Ejecutivo de Horizon Platforms, muy a favor de comprar los estudios para saber contra quien compiten y como han variado los precios para hacer previsiones.

Pedro Torres, CEO de Riwal, explicó que al ser una empresa internacional con presencia en 16 países, el estudio de mercado de IPAF les permite tener información actualizada de la mayoría de los países donde tienen alquiler. Destacó a IPAF como fuente fiable de información, para tomar las decisiones estratégicas correctas.



Pedro Torres, CEO de Riwal

Los informes del mercado de alquiler de IPAF, son elaborados por DuckerFrontier, se presentan en un formato fácil de leer y son la guía definitiva para los mercados de alquiler de plataformas. Los informes incluyen una estimación del tamaño de la flota de alquiler de MEWP en todo el mundo, con un desglose por región y tipo de máquina.



# Manain

# Christmas

BEST SALES

Pol. Ind Oriola, C/ Po 24-28  
43870 Amposta (Tarragona)  
comercial@manain.com  
Tel. 977 702 224  
Tel. +34 638 570 139



## LISTADO DE MÁQUINAS EN STOCK



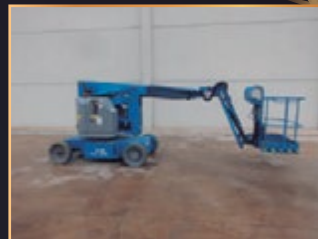
MA 2538 | Genie Z30/20N | 2007  
Eléctrica | 11M  
~~14.750€~~ 12.500€



MA N 385 | Manitou 120 AETJC | 2018  
Eléctrica | 12M  
~~31.500€~~ 29.500€



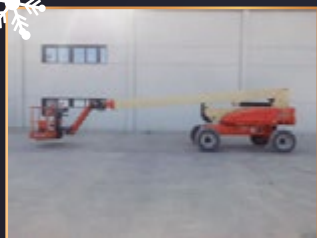
MA N 308 | Haulotte Ha151P | 2018  
Eléctrica | 15M  
~~35.950€~~ 33.950€



MA 2452 | Genie Z34/22N | 2013  
Eléctrica | 12M  
~~21.950€~~ 19.950€



MA 2752 | Genie Z45/25J DC | 2014  
Eléctrica | 16M  
~~23.950€~~ 22.500€



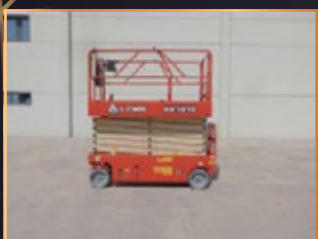
MA 2581 | JLG M600JP | 2013  
Eléctrica | 20M  
~~42.500€~~ 35.000€



MA 2844 | JLG TOUCAN 861 | 2006  
Eléctrico | 9M  
~~5.950€~~ 3.950€



MA 1711 | Haulotte Compact 10 | 2011  
Eléctrica | 10M  
~~7.950€~~ 5.950€



MA N 392 | LGMG AS1212 | 2018  
Eléctrica | 14M  
~~13.950€~~ 11.950€



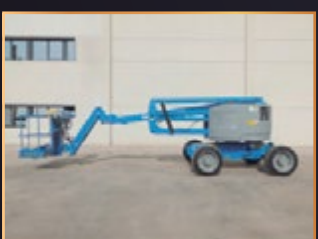
MA 2012 | Haulotte HA120 PX | 2009  
Diésel | 12M  
~~15.500€~~ 12.950€



MA 2585 | ATN ZEBRA 12 | 2010  
Diésel | 12M  
~~15.950€~~ 11.950€



MA 2637 | Haulotte HA 16PX | 2012  
Diésel | 16M  
~~23.950€~~ 20.950€



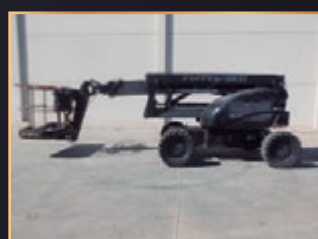
MA N 402 | Genie Z51/30J | 2018  
Diésel | 18M  
~~42.950€~~ 41.500€



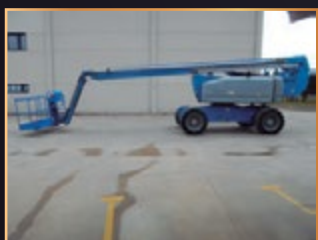
MA 1790 | Genie Z60/34 | 2005  
Diésel | 20M  
~~28.950€~~ 16.950€



MA 2703 | Genie Z60/34 | 2013  
Diésel | 20M  
~~38.950€~~ 34.950€



MA 2545 | Nifty HR21-D | 2014  
Diésel | 21M  
~~39.950€~~ 34.950€



MA 2207 | Genie Z80/60 | 2007  
Diésel | 26M  
~~36.950€~~ 32.950€



MA 1882 | JLG 800 AJ | 2006  
Diésel | 26M  
~~38.950€~~ 30.950€



MA 2492 | JLG 3394RT | 2008  
Diésel | 12M  
~~13.950€~~ 12.950€



MA 2698 | JCB 535V140 | 2017  
Diésel | 14M  
~~52.950€~~ 47.950€





# ALO Rental

## Nuevo distribuidor de Faresin en Chile

**Alo distribuirá los productos Faresin en Chile, Argentina, Perú, Colombia y Panamá. Tanto Alo Rental como Faresin son dos negocios familiares, pero con una visión global, esto es un punto a favor para que esta distribución sea exitosa.**

La tecnología va en el ADN de Faresin, y Alo Rental, siempre está al día en incluir para sus clientes los mejores productos.

La sostenibilidad es un valor añadido que muchas empresas quieren vender como preocupación de la empresa, pero para Faresin la sostenibilidad es un hecho, siguen desarrollando una gama de máquinas eléctricas que responden al 100% a esta necesidad ecológica y Alo

Rental, es su estrategia empresarial, tiene claro que el futuro va por aquí y ya ha apostado por los manipuladores telescópicos eléctricos de Faresin y los introducirá en Latinoamérica.

Os presentamos una entrevista a Patricio Zenklussen y a Alberto Caon, con unas palabras de Silvia Faresin, hablando de esta nueva colaboración estratégica.



## Silvia Faresin



### ¿Qué te gustaría destacar de esta colaboración Faresin - ALO Rental?

**Silvia Faresin.-** La colaboración entre Faresin y Alo comenzó en 2013, cuando compraron por primera vez nuestros manipuladores telescópicos para el sector de la construcción y el alquiler en los países de Latam. Una relación que nace de la confianza recíproca,

que ha ido creciendo y consolidando de año en año, junto a la venta progresiva de nuestros productos. De hecho, estamos hablando de 200 máquinas. Somos dos empresas que trabajan bien juntas, unidas por una filosofía basada en el Family Business y en valores éticos que son la base de nuestra ideología. Por cierto, empezamos poco a poco, con algunos telescópicos, pero en algunos años tuvimos el boom de crecimiento que nos llevará a la consolidación de un importante plan estratégico entre tres o cuatro años, o sea, distribuir más de doscientas máquinas. Ya hemos conseguido un paso importante juntos, la venta del primer manipulador telescópico 6.26 Full Electric. Ahora estamos listos y llenos de energía para llegar a la meta de muchos otros ambiciosos proyectos.



Familia Alo y Familia Faresin

## Alberto Caon

Director Exportación Faresin Industries

### Mov.- A pesar del Covid, Faresin ha seguido trabajando a tope y continuáis con planes de expansión. Cuéntanos cómo estáis implantados en Latinoamérica, por favor.

**Alberto Caon.-** A pesar de la pandemia, Faresin continuó su plan de expansión con la visión de estrategia de desarrollo empresarial. En América Latina, Faresin cuenta con una red de socios tanto en el mercado agrícola como en el mercado de construcción y alquiler. Estamos analizando oportunidades de negocios en Brasil, México y Ecuador, ALO ciertamente sobresale como un socio regional de primer nivel con foco en algunos países como Chile, donde encuentra la casa madre, y en Argentina, Perú, Colombia y Panamá.

### Mov.- ¿Por qué elegisteis una empresa como Alo para trabajar?

**Alberto Caon.-** La elección de Alo es una elección histórica, también dada por la similitud

entre nuestras dos empresas. Se trata de dos negocios familiares pero con una visión global del negocio, orientada a una fuerte expansión con el uso de tecnologías avanzadas para ofrecer a nuestros clientes soluciones que satisfagan cada vez más sus necesidades.

**EN AMÉRICA LATINA, FARESIN CUENTA CON UNA RED DE SOCIOS TANTO EN EL MERCADO AGRÍCOLA COMO EN EL MERCADO DE CONSTRUCCIÓN Y ALQUILER.**







**Mov.- ¿La pandemia os ha impedido el envío de máquinas o seguís funcionando normalmente dentro de lo que se puede?**

**Alberto Caon.-** La pandemia no afectó mucho el envío de las máquinas. Esto ha sido posible gracias a la organización empresarial puesta en marcha por Faresin para garantizar la continuidad y una fuerte respuesta y compromiso de ALO, que continuó con su programa de expansión de la flota de alquiler y venta.

**Mov.- ¿Por qué crees que los modelos de Faresin encajan en el mercado Latinoamericano?**

**Alberto Caon.-** La filosofía de Faresin es construir máquinas robustas, sencillas pero con contenidos tecnológicos avanzados, máquinas que sean versátiles y eficaces. Y esto es exactamente lo que los clientes sudamericanos están pidiendo, ¡fuertes y fáciles!

**Mov.- ¿Qué piensas que es la característica que más le gusta a los clientes de los equipos Faresin? ¿Versatilidad? ¿Ergonomía? ¿Rendimiento?**

**Alberto Caon.-** Ciertamente, lo que distingue a las máquinas Faresin es el alto rendimiento

## ALO CIERTAMENTE SOBRESALE COMO UN SOCIO REGIONAL DE PRIMER NIVEL CON FOCO EN ALGUNOS PAÍSES COMO CHILE, DONDE ENCUENTRA LA CASA MADRE, Y EN ARGENTINA, PERÚ, COLOMBIA Y PANAMÁ.

to y su excelente versatilidad. Como dije, son nuestros puntos fuertes, junto con la calidad de construcción.

**Mov.- ¿Pensáis seguir expandiendo Faresin en América Latina?**

**Alberto Caon.-** Sí, por supuesto, nuestro plan de expansión aún está en curso. Habiendo reconocido que ALO es nuestro punto de referencia en la región y en los países de su competencia para el mercado de la construcción y el alquiler, estamos tratando de expandir nuestra presencia en el mercado agrícola, donde Faresin es uno de los principales actores. Por tanto, el desarrollo de la red Faresin se articula en dos líneas bien definidas:  
- ALQUILER Y CONSTRUCCION  
- AGRI AND FARM con remolques mezcladores.

**Mov.- ¿En qué proyectos estáis trabajando en este momento?**

**Alberto Caon.-** El mundo está cambiando y el sentimiento ecológico es cada vez más actual. Faresin está desarrollando una gama de máquinas eléctricas que responden al 100% a esta necesidad ecológica. La punta de lanza de este ambicioso proyecto es la única carretilla telescópica eléctrica actualmente en el mercado, el modelo 6.26 FE que ya se produce industrialmente y que



realmente ha revolucionado el mundo de los manipuladores telescópicos.

Al mismo tiempo, Faresin trabaja continuamente para actualizar y mejorar su gama de máquinas y creo que el 2021 estará lleno de novedades para nosotros.

**Mov.- ¿Cómo veis el mercado para el año que viene?**

**Alberto Caon.-** Lo positivo después de un período difícil y recesivo es que debe seguir un período de desarrollo.

Nuestra visión para 2021 es absolutamente positiva y en expansión. Faresin, gracias a sus sólidos cimientos, nunca ha dejado de invertir en nuevos proyectos, al contrario, ha incrementado su compromiso en este sentido. Si consideramos el mercado latinoamericano, prevemos un salto importante en nuestro negocio respecto al 2020 y ciertamente gracias a ALO sentimos que actuaremos como protagonistas.

## LO QUE DISTINGUE A LAS MÁQUINAS FARESIN ES EL ALTO RENDIMIENTO Y SU EXCELENTE VERSATILIDAD, JUNTO CON LA CALIDAD DE CONSTRUCCIÓN.



**FARESIN ESTÁ DESARROLLANDO UNA GAMA DE MÁQUINAS ELÉCTRICAS QUE RESPONDEN AL 100% A ESTA NECESIDAD ECOLÓGICA.**

## EL MODELO 6.26 FE YA SE PRODUCE INDUSTRIALMENTE Y QUE REALMENTE HA REVOLUCIONADO EL MUNDO DE LOS MANIPULADORES TELESCÓPICOS.



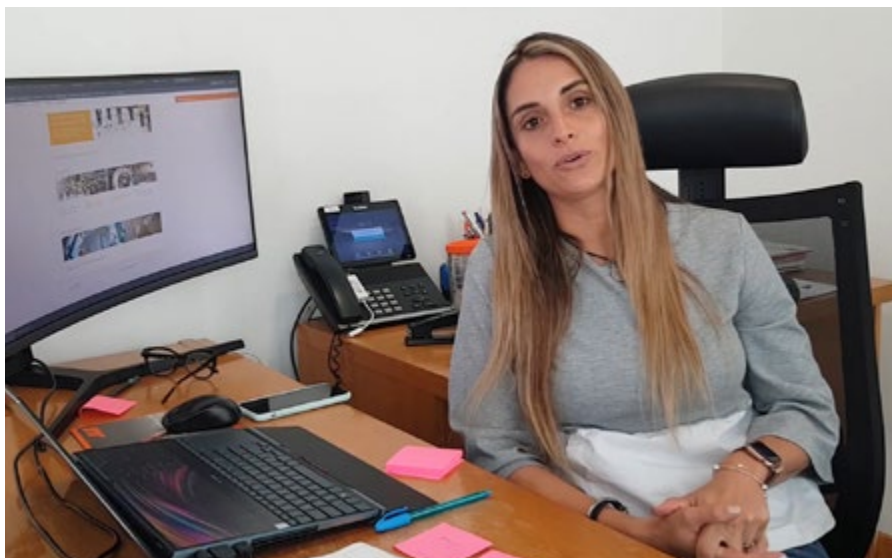
# ALO Group y ALO Lift by Faresin continúan su avance a lo más alto

La empresa líder en el mercado de altura recientemente reforzó su presencia ALO Lift by Faresin en el norte de Chile con la inauguración de su center+ en la Zona Franca de Iquique, amplió sus horizontes con el desembarco de sus operaciones en Colombia, potenciando así nuevas líneas de negocios en Latinoamérica.

“Si bien tenemos una trayectoria, infraestructura y flota que respaldan nuestro rol de líder en el mercado de la altura y de Manipuladores Telescópicos, nuestra búsqueda por mejorar no termina”, explica la Gerente de ALO Ventas, Carla Pérez, “(...) por eso es que seguimos ampliando nuestra oferta de soluciones, y mejorando la experiencia que brindamos a quienes nos eligen”.

Los Manipuladores Telescópicos están dirigidos a los sectores de construcción, alta minería y proyectos fotovoltaicos que actualmente se desarrollan en Chile y otras sedes de ALO Group en Latam.

En lo referente a las ventas, Pérez agrega que “nos preocupamos de mantener una relación estrecha con nuestros clientes. No sólo para cuidar nuestras líneas comerciales, sino también para reforzar el lado humano que es tan importante y que es parte del núcleo de nuestra compañía. Nuestra propuesta es ser certeza de buen negocio. Siempre hemos tenido el apoyo de fábrica Faresin en la parte comer-



Carla Pérez, Gerente de ALO Ventas

cial, técnica y de ingeniería, considerando que es una de las mejores marcas en el mundo”.

“Lo más importante en estas épocas tan desafiantes ha sido mirar nuestros valores y principios de empresa y llevarlos a la práctica: nuestro respeto por los clientes, nuestro compromiso con los acuerdos tomados y nuestra misión de brindar a la industria las soluciones de altura que necesita”, añade.





Felipe Caro, Jefe de Servicio Técnico ALO Lift, menciona que “la versatilidad que tienen los Manipuladores Telescópicos para trabajar en distintas clases de terreno junto a la comodidad que tiene el operador al utilizar los equipos distinguen a la marca ALO Lift by Faresin en el mercado”.

Por su parte, Rodrigo Hermosilla, Gerente de Zona Centro y Sur de ALO Rental Chile, área de alquiler de maquinarias del grupo, explica que “hoy tenemos un muy buen stock de Manipuladores ALO Lift by Faresin, con la flota más moderna del mercado. Estamos logrando muy buenos resultados en varias industrias, gracias a la gran capacidad de respuesta y calidad que tenemos”.

Respecto de la presencia de ALO Rental en el sector de la construcción, minería, fotovoltaicas e industrias, el gerente detalla que “lo que nos diferencia de las demás empresas de arriendo es la capacidad de responder con las unidades que el cliente necesita, ya que en todos los segmentos tenemos una amplia variedad de soluciones, todas siempre de primer nivel”.

Entre 2019 y 2020 existen muchos proyectos con grandes clientes que prefieren ALO Lift by Faresin, especialmente en el norte de Chile, con un rendimiento exitoso.

Se espera seguir en la misma senda de los últimos años con un récord de ventas de Manipuladores acá en Chile de la marca Faresin. Para el 2021 se proyectan al mismo tiempo grandes expectativas para poder cumplir con entregas y ventas.

Apuntando a la reactivación del mercado, ALO Group ha desarrollado una serie de novedades y el reforzamiento de su catálogo de manipuladores telescópicos ALO Lift.



Felipe Caro, Jefe de Servicio Técnico ALO Lift



De izda. a dcha.; Silvia Faresin, Sante Faresin y Giulia Faresin





# EL TELESCÓPICO QUE ELEVA TU NEGOCIO



## BIG RANGE

Gama de elevadores telescópicos con altura de elevación de 14 a 17 metros y capacidad de elevación de 4 a 4.5 toneladas



## TRANSMISIÓN HIDROSTÁTICA

Transmisión hidrostática controlada electrónicamente para facilitar el movimiento en las áreas de trabajo



## COMFORT CABINA

Control de cada operación sin abandonar el asiento. Amplia visibilidad, tecnología y comodidad incomparable



## GESTIÓN FARMATICS

Solución completa que permite el control en remoto el funcionamiento y las operaciones de los elevadores telescópicos



Small Range  
2,6 ton  
6 m



Compact Range  
3 ton  
de 7 m a 9 m



Middle Range  
de 3,5 ton a 4,5 ton  
de 7 m a 11 m



Heavy Duty Range  
de 6 ton a 7 ton  
de 9 m a 10 m



Big Range  
de 4 ton a 4,5 ton  
de 14 m a 17 m

**FARESIN INDUSTRIES SPA** - Via dell'Artigianato, 36 - 36042 Breganze, Vicenza  
Tel. +39 0445 800300 - Fax. +39 0445 800340 - [faresin.com](http://faresin.com)







Entrevista

**ANDRÉS  
FERRER**

Entrevista a Andrés Ferrer,  
CEO de Omawa Huella Ecológica.

## ¿Debes medir tu huella de carbono como empresa?

Si alguna vez te has preguntado si tu empresa es sostenible, sigue leyendo porque vas a darte cuenta de las posibilidades que se abren ante tí. Si por el contrario piensas que la sostenibilidad y el concepto “huella de carbono” no va contigo, también debes seguir leyendo, porque tarde o temprano tendrás que medir tu huella de carbono.

A día de hoy existen leyes aprobadas que exigen que se mida la huella de carbono en Andalucía, Baleares y Cataluña y están en fase de desarrollo en el resto de Comunidades Autónomas.

Hemos entrevistado a Andrés Ferrer, CEO de Omawa Huella Ecológica, una empresa que asesora a las empresas que quieran embarcarse en este viaje sin retorno que es la sostenibilidad, pero la de verdad, no la que toda empresa escribe en su misión empresarial.

Cuando conoces a una persona, te das cuenta enseguida si esa persona sabe de lo que habla o no. Os puedo decir que Andrés es un experto en el tema, que no dudéis en llamar-

le para que os explique que pasos tenéis que dar a nivel empresarial, porque la medición de la huella de carbono es algo que ha venido para quedarse, y cuanto antes empecéis

**LA HUELLA DE CARBONO ES UN INDICADOR QUE MIDE EL IMPACTO SOBRE EL CLIMA DE UN INDIVIDUO, DE UNA EMPRESA, DE UNA ACTIVIDAD, ETC., Y PARA ELLO LO QUE HACE FALTA ES HACER UN INVENTARIO DE GASES DE EFECTO INVERNADERO, O SEA, LOS GASES QUE PROVOCAN ESE CALENTAMIENTO GLOBAL, EXPRESADO EN TÉRMINOS DE CO<sub>2</sub>.**

## EN ESTE SENTIDO, LOS PAÍSES ESTÁN LEGISLANDO EN ESTE MOMENTO NORMATIVA PARA REDUCIR LAS EMISIONES DE GASES DE EFECTO INVERNADERO, CON LA INTENCIÓN DE ALCANZAR LA NEUTRALIDAD CLIMÁTICA EN 2050, Y AUNQUE PARECE QUE ESTÁ MUY LEJOS, 2050 ES MAÑANA.

a tomar conciencia de ello, mejor. Es amigo, ya le he explicado que nuestro sector es único y que se divertirá mucho. ¡Espero que os guste la entrevista!

**Mov.- ¿Qué es la huella de carbono y por qué es importante medirla?**

**Andrés Ferrer.-** La huella de carbono es un indicador de sostenibilidad que lo que mide es la cantidad de CO2 que estamos emitiendo por hacer cualquier actividad.

Esa huella de carbono se mide en términos absolutos de CO2, pero nosotros lo denominamos CO2 equivalente, porque hay otros gases de efecto invernadero, como por ejemplo el metano, que también provocan un calentamiento global y tienen una correlación o equivalencia de transformación a unidades de CO2. Para entenderlo, la huella de carbono es un indicador que mide el impacto sobre el clima de un individuo, de una empresa, de una actividad, etc., y para ello lo que hace falta es hacer un inventario de gases de efecto invernadero, o sea, los gases que provocan ese calentamiento global, expresado en términos de CO2.

**Mov.- Para empresas dentro del sector del alquiler de maquinaria y de la maquinaria en general, ¿por qué es importante medir la huella de carbono?**

**Sr. Ferrer.-** El cambio climático se ha demostrado que es el causante del mayor problema que tenemos en este momento, aparte del Covid. El cambio climático es un problema de sobrecalentamiento del planeta por el efecto de los denominados gases de efecto invernadero y esto se mide en términos de CO2. En este sentido, los países están legislando en este momento normativa para reducir las emisiones de gases de efecto invernadero, con la intención de alcanzar la neutralidad climática en 2050, y aunque parece que está muy lejos, 2050 es mañana.

En 2020 teníamos que haber reducido un 20% las emisiones de CO2 con respecto a

1990, y ahora se pretende llegar a 2030 con una reducción del 55%.

Esto significa que si yo como empresa y quiero reducir un 55% mis emisiones de CO2 para cumplir los objetivos europeos y acceder a la financiación que hay detrás de todo esto, debo marcar mi punto de inicio y trazar una hoja de ruta para conseguirlo, y para ello tengo que empezar por calcular la huella de carbono de mi empresa.

**Mov.- Ya sabes que muchas empresas enarbolan la bandera de la sostenibilidad, pero pocas actúan en consecuencia. Este cálculo de huella de carbono, ¿lo hacen las empresas de manera altruista para conocerlo y mejorarlo o existe una ley que obligue a medirlo? ¿Por qué una empresa debería medir su huella de carbono?**

**Sr. Ferrer.-** Como estamos diciendo, todo está basado en políticas europeas, las cuales evidentemente tienen su fundamento legal.

A día de hoy, existen leyes aprobadas que exigen que se mida la huella de carbono en An-

empezar por hacer un inventario de los gases de efecto invernadero ligado a su actividad.

Desde Omawa intentamos asesorarles bien y explicarles la terminología y los procesos que deben realizar. La mayoría de las veces son conceptos desconocidos para la mayoría de ellos. Lo primero que debemos hacer es identificar los focos de emisión. Por ejemplo, cuánto combustible fósil (gasóleo, gasolina, gas natural, etc.) consumen. Hay que ver el consumo eléctrico que se genera, ya que la energía eléctrica no es 100% renovable la mayor parte de las veces. Otros focos de emisión son los aparatos productores de gases de efecto invernadero, hay que ver cuántos extintores, aires acondicionados o refrigerantes, etc., existen en la empresa.

En definitiva, se trata de hacer un estudio para conocer con exactitud la generación de emisiones. Esto es algo muy interesante porque te permite conocer datos que en las empresas a lo mejor nunca se han tenido en cuenta ni se han preocupado por ellos, pero que repercuten en tu cuenta de resultados.

## A DÍA DE HOY, EXISTEN LEYES APROBADAS QUE EXIGEN QUE SE MIDA LA HUELLA DE CARBONO EN ANDALUCÍA, BALEARES Y CATALUÑA Y ESTÁN EN FASE DE DESARROLLO EN EL RESTO DE COMUNIDADES AUTÓNOMAS. ACTUALMENTE, SE ESTÁ DEBATIENDO EN EL CONGRESO EL PROYECTO DE LEY DE CAMBIO CLIMÁTICO DONDE SE HABLA PRECISAMENTE DE ESA TRANSICIÓN CLIMÁTICA Y CÓMO ABORDARLA.

dalucía, Baleares y Cataluña y están en fase de desarrollo en el resto de Comunidades Autónomas. Actualmente, se está debatiendo en el Congreso el proyecto de Ley de Cambio Climático donde se habla precisamente de esa transición climática y cómo abordarla. Lógicamente, en ella se habla de la huella de carbono. Esta Ley está en trámite de aprobación, por lo que no tenemos todavía una Ley que obligue a su cálculo, pero tenemos algunas leyes autonómicas que sí que lo exigen. A día de hoy, dependiendo de dónde esté ubicada la empresa, estará más o menos obligada a su cálculo, pero en un año (2021), suponemos que la Ley Nacional se habrá aprobado y todas las empresas grandes o medianas van a estar obligadas a calcularlo.

El objetivo de descarbonización es un objetivo común y global.

**Mov.- Una empresa que quiera medir su huella de carbono, ¿por dónde tiene que empezar?**

**Sr. Ferrer.-** Una empresa que quiera dar el paso y reducir su huella de carbono, lo primero que tiene que hacer es asesorarse y

Cuanto más emisiones produce una empresa, más beneficios económicos se nos escapan. Si yo reduzco mis emisiones de CO2, estoy ahorrando dinero. Lo que no se conoce, no se puede gestionar, por tanto, este cálculo puede ser una fórmula para llegar a gestionar algo que normalmente no se hace en la empresa, por eso las empresas necesitan un asesoramiento serio y profesional.

Una vez hecho ese inventario de gases de efecto invernadero, se pasa a calcular la huella de carbono. Esto se hace mediante una normativa ISO, una metodología estandarizada a nivel internacional para que sea comparable y todo el mundo lo haga sobre el mismo sistema, y con una serie de factores de emisión que están estipulados legalmente.

A partir de aquí se auditan esos datos con un auditor acreditado y posteriormente se obtiene el sello de la ISO y a su vez podemos registrar el cálculo en el Ministerio para la Transición Ecológica y el reto Demográfico. A continuación, inscribimos nuestro cálculo en el Ministerio y eso otorga una certificación propia, donde dice que tus cálculos son reales y veraces.





**SE TRATA DE HACER UN ESTUDIO PARA CONOCER CON EXACTITUD LA GENERACIÓN DE EMISIONES. ESTO ES ALGO MUY INTERESANTE PORQUE TE PERMITE CONOCER DATOS QUE EN LAS EMPRESAS A LO MEJOR NUNCA SE HAN TENIDO EN CUENTA NI SE HAN PREOCUPADO POR ELLOS, PERO QUE REPERCUTEN EN TU CUENTA DE RESULTADOS. CUANTAS MÁS EMISIONES PRODUCE UNA EMPRESA, MÁS BENEFICIOS ECONÓMICOS SE NOS ESCAPAN. SI YO REDUZCO MIS EMISIONES DE CO2, ESTOY AHORRANDO DINERO.**

**Mov.- Más o menos ese procedimiento, ¿cuánto suele tardar?**

**Sr. Ferrer.-** Eso depende de la agilidad de cada empresa. Normalmente en menos de dos meses se puede tener. Lo que se puede dilatar es el proceso de registro, porque dependes de la Administración Pública.

**Mov.- Una vez que la empresa obtiene la ISO que le acredita, ¿qué ventajas tiene la empresa o en qué medida le compensa a la empresa haber hecho ese esfuerzo?**

**Sr. Ferrer.-** Una vez que tienes tu cálculo, el primer beneficio es conocer los datos para poder gestionar cosas que no conocías de tu empresa, eso es un beneficio, que puede ser intangible, pero que los empresarios cada vez lo valoran más. Además, es una cuestión de estrategia y posicionamiento empresarial, porque este es un tren que todos vamos a coger más pronto o más tarde, la diferencia es que si compro el billete el primero, podré elegir asiento e incluso podré vender que soy el primero o de los primeros, pero si me compro el

billete a última hora cuando es obligatorio, me darán el billete que sobre y no podré ni elegir asiento ni vender esto como imagen, porque será uno más en el tren, ¿por qué no coger ese tren antes que los demás y así poder posicionarte, comunicar y tener una estrategia real de comunicación y marketing sostenible?

**SE AUDITAN ESOS DATOS CON UN AUDITOR ACREDITADO Y POSTERIORMENTE SE OBTIENE EL SELLO DE LA ISO Y A SU VEZ PODEMOS REGISTRAR EL CÁLCULO EN EL MINISTERIO PARA LA TRANSICIÓN ECOLÓGICA Y EL RETO DEMOGRÁFICO. A CONTINUACIÓN, INSCRIBIMOS NUESTRO CÁLCULO EN EL MINISTERIO Y ESO OTORGA UNA CERTIFICACIÓN PROPIA, DONDE DICE QUE TUS CÁLCULOS SON REALES Y VERACES.**



Hoy en día, si haces una ISO 9000 no lo comunicas porque eres uno más, todo el mundo la tiene. Pero una ISO de huella de carbono, lo vendes a lo grande, porque eres pionero. Al final tiene un componente de gestión, que puede ahorrar costes en la empresa, y un componente de comunicación, marketing y posicionamiento estratégico, y una tercera, poder cumplir unos ciertos requisitos mínimos que nos están exigiendo para ser competitivos en el sector. Y además, si eres una empresa que se mueve en el mundo de la construcción, vas a tener un plus añadido, porque la mayoría de las licitaciones públicas están exigiendo tener medida la huella de carbono para poder licitar. De hecho, nosotros estamos trabajando con muchas constructoras para esto.

**Mov.- Entiendo que las constructoras que la obtengan lo primero que hagan será girlo a sus proveedores.**

**Sr. Ferrer.-** Eso es, los criterios de contratación pública del Estado con la nueva normativa obligan a incorporar criterios ambientales y sociales, y el criterio ambiental más extendido en la contratación pública es la huella de carbono. Por ejemplo, a nosotros nos contactó hace unos días una empresa de gestión de espacios deportivos, para pedirnos la certificación porque se la habían pedido para renovar la concesión de unos polideportivos.

Los contratos del sector público en movilidad y transporte, también están exigiendo el cálculo y la reducción de huella de carbono, si quieres optar a conseguir las concesiones del transporte público. Es algo que es imparabile, es adelantarte a lo que viene, e incluso, te diría, ir a remolque de lo que está pasando, porque ya hay muchas licitaciones públicas que lo están pidiendo.

**CUANDO MIDES TU HUELLA DE CARBONO, HAY QUE TENER EN CUENTA QUE ES UN COMPROMISO QUE ADQUIERES A LARGO PLAZO.**



**SI ERES UNA EMPRESA QUE SE MUEVE EN EL MUNDO DE LA CONSTRUCCIÓN, VAS A TENER UN PLUS AÑADIDO, PORQUE LA MAYORÍA DE LAS LICITACIONES PÚBLICAS ESTÁN EXIGIENDO TENER MEDIDA LA HUELLA DE CARBONO PARA PODER LICITAR.**

**Mov.- ¿Hay más pasos que las empresas puedan dar para seguir avanzando en este sentido?**

**Sr. Ferrer.-** Cuando mides tu huella de carbono, hay que tener en cuenta que es un compromiso que adquieres a largo plazo, porque en los informes financieros van a pedir cómo estamos reduciendo la huella de carbono. Cuando adoptas este compromiso, nosotros ayudamos en un plan de reducción, hay que pensar cómo la voy a reducir. Siempre hay campo de mejora. ¿Por qué? Porque el año que viene voy a tener que volver a medir, y veré si he reducido. El 2030 hay un objetivo que es reducir la huella de carbono un 55%. Cuanto antes empiece a reducir, más tiempo tendré para hacerlo.

Además, de ese plan de reducción que tengo que ir implementando poco a poco, calibrando con mis inversiones como empresa, tengo la opción de que todo aquello que no puedo reducir puedo plantearme compensar.

**Mov.- ¿Qué maneras hay para compensarlo?**

**Sr. Ferrer.-** En España. lo más cómodo es compensar comprando bonos de carbono o haciendo forestaciones o reforestaciones, plantaciones de árboles. Hay proyectos de compensación homologados en España.

**Mov.- ¿Qué pasa si de un año para otro la empresa no reduce su huella de carbono? ¿Compensa más? ¿En qué porcentaje se debe ir reduciendo la huella de carbono, para considerarse una buena actuación por parte de la empresa?**

**Sr. Ferrer.-** Si una empresa incrementa su huella de carbono en vez de reducirla, no pasa nada, pues es algo que puede ocurrir. Esta situación puede darse por ineficiencias en el sistema productivo y esto interesa conocerlo, pues suelen ir acompañados de un incremento de costes, o pueden venir por un incremento en la producción acompañado de un crecimiento empresarial, entonces en este segundo caso, al final puede que el incremento sea en términos de número, pero no en términos de unidad funcional.

Ante estas situaciones lo principal es averiguar por qué ocurre y redefinir el plan de mitigación para reducir la huella de carbono, y en base a esto puede ser que si quieres trabajar en clima neutro compenses más, o que lo mantengas como está. Esto ya depende de muchos factores y de la estrategia de la empresa.

Nosotros no creemos en establecer un mínimo de reducción, pues esto depende de muchos factores, tales como el presupuesto, la capacidad para trabajar la huella de carbono,



etc. Lo importante en la huella de carbono es saber cómo reducirla y en base a lo que se pueda ir mejorando, esto no es una competición, la clave están en hacer lo que se pueda cuando se pueda, pero en la buena dirección. Si un año reduces un 5% perfecto, si no reduces y no incrementas no pasa nada, si incrementas no hay que preocuparse, lo importante es ir trabajando poco a poco, y claro está si se es capaz de reducirla, pues mucho mejor. Como decía, no existe un mínimo, el mero hecho de empezar a calcular y ser consciente de los impactos de tu empresa, ya es una buena actuación.

**Mov.- ¿Vuestra empresa lleva todo el proceso, desde el estudio, valoración, certificación, y compensación?**

**Sr. Ferrer.-** Eso es. Como esto es algo nuevo para muchas empresas, nosotros hacemos un acompañamiento continuo durante todo el proceso para ir guiándolas. Nosotros comenzamos desde el primer contacto explicando para qué sirve dar este paso y para qué va a servir, pero no sólo a nivel directivo, también a todos los niveles de la empresa, porque para reducir las emisiones de CO2 tiene que contribuir todo el mundo dentro de la misma. De nada sirve que tú como director general estés muy concienciado, si luego el personal que forma la empresa no tiene esa concienciación. Es un proceso en el que acompañamos a la empresa, desde el cálculo, en el proceso de auditoría, el asesoramiento para conseguir las compensaciones y la comunicación externa.

Todo esto es un proceso de evolución continua al que te comprometes. Date cuenta de que todos los años se hacen los cálculos y hay que volver a plantearse cómo hacerlo. Es un proceso de transición con poca inversión en la empresa. Si conoces y sabes cómo puedes ir haciéndolo poco a poco, los cálculos cada vez son más sencillos y requieren menos tiempo por parte de la empresa, cada vez serán mucho más ágiles los procesos, y entonces de verdad la huella de carbono será un KPI (indicador clave de gestión) verdaderamente útil para la dirección de la empresa.

**Mov.- Omawa ha trabajado con Loxam Hune para medir la huella de carbono. ¿Es la primera empresa de alquiler de maquinaria que da este paso?, ¿Cómo ha sido el proceso?**

**Sr. Ferrer.-** En este sector sí. Nosotros trabajamos mucho en el sector agroalimentario y en el industrial, pero no habíamos hecho nada en el alquiler de maquinaria. Ha sido un proceso muy gratificante pero también te digo, probablemente ha sido una de las huellas de carbono más complejas a la que nos hemos enfrentado por la tipología de servicio. Como te he dicho antes, nosotros trabajamos mucho con la industria, y en este sector es más sencillo localizar las cosas.

Una empresa como Loxam Hune que mueve el volumen de maquinaria que ellos mueven, con la penetración territorial que tienen y con la prestación de todos sus servicios, no es lo mismo que medir una industria, donde todo está muy bien localizado y con una tipología muy

**EN CLIMA NEUTRO, TODAVÍA HAY POCAS EMPRESAS. PARA QUE TE HAGAS UNA IDEA, EN ESPAÑA EL REGISTRO DEL MINISTERIO PARA LA TRANSICIÓN ECOLÓGICA Y EL RETO DEMOGRÁFICO TIENE AHORA MISMO UNOS 2.700 REGISTROS DE ENTRADA, LA MITAD DE ESTOS CORRESPONDEN APROXIMADAMENTE A ENTIDADES REGISTRADAS (AQUÍ CONTAMOS EMPRESAS Y ADMINISTRACIONES PÚBLICAS). A 1 DE ENERO DE 2019 HABÍA EN ESPAÑA 3.363.197 EMPRESAS ACTIVAS, UNOS 8.200 AYUNTAMIENTOS Y DIPUTACIONES, Y MÁS DE 5.500 EMPRESAS PÚBLICAS. ESTO QUIERE DECIR QUE MENOS DE UN 5% DE LAS EMPRESAS Y ADMINISTRACIONES EXISTENTES TIENEN SU HUELLA DE CARBONO CALCULADA DE MANERA OFICIAL.**



sencilla de calcular. La verdad que ha sido un proyecto muy gratificante y ha sido un reto. Lo normal cuando hacemos huella de carbono es que una empresa calcule el Alcance 2 para ir entrando en calor, pero con Loxam Hune hemos ido al triple Alcance, y hemos llegado hasta la compensación de su huella de carbono.

Además lo hemos hecho bajo una normativa nueva, la última versión de la normativa. Esto supone un trabajo muy profundo.

**Mov.- Habiendo visto el sector, ¿veis que hay mucho recorrido de mejora?**

**Sr. Ferrer.-** Siempre hay recorrido de mejora. Para que te hagas una idea, en el alcance 1 y 2 la capacidad de mejora es relativa, pero cuando incluimos el alcance 3 que son todas las emisiones de tus proveedores, de tus clientes, de tus trabajadores, de las compras, etc, el recorrido de mejora es infinito, porque hay criterios de compra de proximidad, podemos incentivar a los empleados a que vengán en transporte público o incluso en bicicleta. Podemos trabajar con los proveedores, seleccionando qué tipo de proveedores son más sostenibles, tenemos que pensar en la maquinaria que vamos a comprar, porque tiene unas emisiones derivadas de esto, y nosotros las estamos midiendo como empresa.

Que el campo de mejora sea infinito es bueno porque es un incentivo para cada nuevo año, como una competición que nos lleva a ir mejorando poco a poco, pero siempre hay que tomarlo con filosofía dentro de la empresa. El ir de 0 a 100 no existe, no compites con nadie sino contigo mismo, por lo que cualquier mejora que hagas cada año va a ser buena. Además, tienes que ser sensato en las mejoras, porque mejorar conlleva una inversión económica. Es verdad que a la larga vas a ahorrar dinero, por lo que tienes que equilibrar esa mejora con unos ratios y programártelo en el tiempo, ir poco a poco midiendo y mejorando, y va a generar una gran satisfacción contigo mismo, con tus trabajadores y con tus proveedores, acentuando además tu compromiso medioambiental.

**Mov.- Trabajando con Loxam Hune, ¿has visto un buen feedback por parte de todo el equipo con el que habéis trabajado?**

**Sr. Ferrer.-** Hasta el día de hoy sí. Muy bueno. De hecho, nosotros hemos aprendido tanto como ellos, porque hemos conocido como funciona una empresa de estas características. Teníamos un reto importante pero queda mucho por hacer, aún estamos empezando. Estamos en este momento viendo en este proyecto lo que se puede hacer para mejorar. Lo que acabamos de hacer ahora es ir al médico, nos han diagnosticado, y nos han dado un diagnóstico donde nos han comunicado que estamos aquí.

**Mov.- ¿Y en qué punto del recorrido está Loxam Hune?**

**Sr. Ferrer.-** No está nada mal para el tamaño de empresa que tiene. No es fácil comparar, pero sí que hemos hecho un análisis a nivel internacional con otras empresas del sector y podemos decir que está bien. Pero obvia-

mente el año que viene estará mejor, porque ahora tiene un valor, un KPI nuevo que está midiendo para mejorar, y saben en qué parámetros deben mejorar. Lo difícil viene ahora, ahora hay que cumplir todo.

**Mov.- ¿Seguís asesorándoles continuamente?**

**Sr. Ferrer.-** Estaremos trabajando y asesorándoles en otros procesos de mejora continua, porque el objetivo que se ha propuesto Loxam Hune es la mejora continua, esto le va a llevar en España a ser líder, pero con las decisiones de compensación que se están tomando a nivel internacional, no hemos encontrado ninguna empresa que esté en el punto en el que ellos están.

**Mov.- A nivel internacional, ¿hay muchas empresas que hagan estos proyectos?**

**Sr. Ferrer.-** A nivel internacional hay buena voluntad, incluso hay empresas que llevan muchos más años que Loxam Hune calculando su huella de carbono, pero ninguna ha tomado la determinación de Loxam Hune de "voy a trabajar en clima neutro". Dicen que van a ser clima neutro en 2030, pero para esto faltan 10 años.

**Mov.- En España, ¿hay muchas empresas que están trabajando para llegar a "clima neutro"?**

**Sr. Ferrer.-** En clima neutro, todavía hay pocas empresas. Para que te hagas una idea, en España el registro del Ministerio para la Transición Ecológica y el Reto Demográfico tiene ahora mismo unos 2.700 registros de entrada, la mitad de estos corresponden aproximadamente a entidades registradas (aquí contamos empresas y administraciones públicas). A 1 de enero de 2019 había en España 3.363.197 empresas activas, unos 8.200 ayuntamientos y diputaciones, y más de 5.500 empresas públicas, esto quiere decir que menos de un 5% de las empresas y administraciones existentes tienen su huella de carbono calculada de manera oficial.

Esto nos da una idea de todo el campo que queda por recorrer. Loxam Hune no sólo está liderando su sector en este terreno, sino que está liderando una política empresarial. En este sector y en la construcción no hay prácticamente empresas que estén trabajando el clima neutro.

**Mov.- Cualquier empresa del sector que quiera contactaros, la primera pregunta que se harán es...si Omawa ha trabajado con Loxam Hune, ¿es seguro que yo ofrezca mis datos a esta empresa que tiene tantos datos de mi competencia? ¿Trabajáis con empresas que son competidoras?**

**Sr. Ferrer.-** Creo que esta pregunta es muy interesante. Una empresa puede plantearse esta cuestión, pero para su tranquilidad, Omawa es una empresa seria que defiende los intereses de todos sus clientes y por ello, cumplimos con rigurosos protocolos de confidencialidad. Asesoramos a empresas de todos los sectores y en muchos casos son competencia entre ellos, eso no redundará en una desventaja para la empresa que nos contrata. Nuestra labor es asesorar a nuestros clientes, independientemente de quié-

**OMAWA ES UNA EMPRESA SERIA QUE DEFIENDE LOS INTERESES DE TODOS SUS CLIENTES Y POR ELLO, CUMPLIMOS CON RIGUROSOS PROTOCOLOS DE CONFIDENCIALIDAD. ASESORAMOS A EMPRESAS DE TODOS LOS SECTORES Y EN MUCHOS CASOS SON COMPETENCIA ENTRE ELLOS, ESO NO REDUNDA EN UNA DESVENTAJA PARA LA EMPRESA QUE NOSX CONTRATA. NUESTRA LABOR ES ASESORAR A NUESTROS CLIENTES, INDEPENDIEMENTE DE QUIÉNES SEAN**

nes sean. Ofrecemos el mismo servicio a todos y lo hacemos siempre aportando lo mejor para ellos y cumpliendo con los contratos de confidencialidad que se firman con cada cliente. Se trata de crear un entorno de confianza y a nosotros esto nos interesa tanto o más que al cliente, que esté satisfecho y que su proyecto sea único.

**Mov.- Hemos hablado de empresas de alquiler, pero ¿es importante también para las empresas que son fabricantes y distribuidores?**

**Sr. Ferrer.-** Por supuesto que sí, la huella de carbono es para todas las empresas y en este caso, los fabricantes y distribuidores tienen un papel muy importante en la huella de carbono. Ellos producen y distribuyen los equipos que una empresa como Loxam Hune puede utilizar en su negocio, entonces que estas empresas reduzcan su huella de carbono va a beneficiar a su cliente en la reducción de lo que llamamos alcance 3, o emisiones indirectas.

Tenemos que ver la Huella de Carbono como algo que afecta a todos, y por tanto, todos tenemos que calcular y aportar en la reducción y eso es independiente del tipo de empresa que seas. Los fabricantes pueden fabricar un producto con más o menos emisiones, es decir, con mayor o menor huella de carbono embebida en el proceso de fabricación y para ellos será importantísimo el poder certificarlo o incluso indicarlo en la etiqueta de su producto.

En el caso de la distribución ocurre igual, de ellos depende parte de las emisiones, pues un sistema de distribución poco eficiente puede emitir más CO2, y ser más costoso que otro, por ello es importante reducir aquí.





KOHLER CHECKAPP  
**ALWAYS IN CONTROL.**

# Kohler Check App

## Kohler Check App, una innovadora aplicación para monitorizar y hacer el mantenimiento de los motores Kohler

La nueva app Kohler Check, una nueva aplicación para teléfonos inteligentes que permite la monitorización y el mantenimiento de los motores Kohler.

Los cambios ocurren ahora más rápidamente que nunca, y el servicio y el soporte remotos son imprescindibles en la relación con los usuarios finales. En Kohler quieren incrementar el nivel de soporte que brindan y, considerando que fabrican productos de alta tecnología, están llamados a brindar el mismo nivel de tecnología en los servicios posventa: para ello han desarrollado KOHLER® Engines CheckApp, una nueva aplicación para teléfonos inteligentes para el control y mantenimiento de motores Kohler, ahora enriquecida con una tienda digital de repuestos originales Kohler.

KOHLER® Engines CheckApp es una línea directa entre el usuario final y Kohler: desaparecieron los días en los que los usuarios se encontraban solos en las obras, intentando resolver problemas de prueba y error sin ningún tipo de soporte.

La aplicación KOHLER® Engines proporciona al usuario final una serie de ventajas que optimizan y simplifican la gestión del motor en comparación con cómo se realizaban en el pasado.

Es posible registrar en la app un número ilimitado de motores para realizar un seguimiento de toda la flota de motores Kohler, lo que hace que la aplicación sea extremada-



mente ventajosa tanto para los usuarios finales como para empresas de alquiler.

Para cada motor registrado, la aplicación KOHLER® Check crea una descripción general del estado del motor, en otras palabras, un perfil que proporciona las características del motor y su documentación, incluidos vídeos con tutoriales e que muestran cómo sustituir piezas de repuesto y utilizar manuales de mantenimiento, creando así un canal directo a la documentación oficial de Kohler.

Finalmente, la aplicación KOHLER® Check ofrece una tienda digital de repuestos originales que se puede visualizar y comprar a través de los distribuidores autorizados más cercanos, directamente desde la aplicación.

### DESCUENTOS

Los usuarios de KOHLER® Check disfrutan de un descuento único en repuestos origi-

nales Kohler: 20% de descuento en la primera compra y 10% de descuento en todas las compras posteriores a través de la aplicación.

Estos son los precios más bajos disponibles en cualquier lugar para la compra de repuestos originales Kohler.

La interfaz de la tienda online es fácil de usar y proporciona una vista precisa de las piezas necesarias para el mantenimiento de cada motor individual, y el usuario puede adquirirlos seleccionando al distribuidor autorizado que prefiera. Luego puede pagar a través de PayPal directamente desde la aplicación, y recibir su pedido en la dirección especificada, o bien recoger la pieza y realizar el pago en cualquiera de las ubicaciones de la red oficial de Kohler especificadas en la aplicación.

### MANTENIMIENTO

Después de ingresar el número de serie del motor durante la fase de registro, KOHLER® Check muestra toda la información necesaria para el mantenimiento básico del motor, lo que permite al usuario final gestionarlo de forma totalmente independiente.

El sistema de notificación de la aplicación KOHLER® Check envía información sobre los intervalos de mantenimiento y su caducidad.

## DIAGNOSTICOS

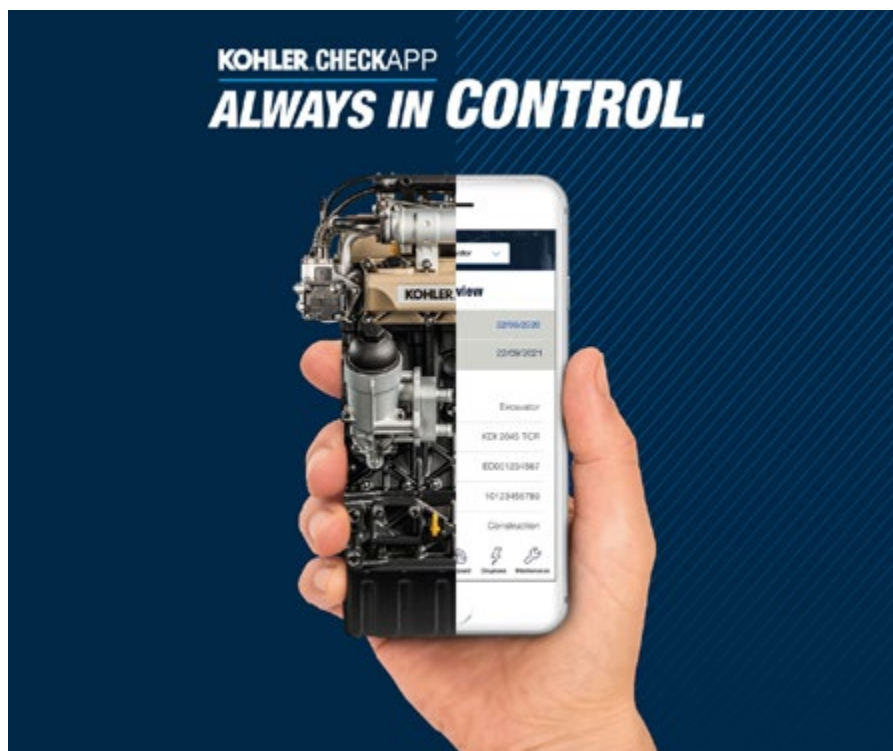
Además de gestionar el mantenimiento y solicitar repuestos originales para su entrega a la dirección especificada, KOHLER® Check también le permite ejecutar diagnósticos generales en su motor. Para realizar diagnósticos sobre el estado del motor, la aplicación se conecta a través de Bluetooth a Check Plus, a un dispositivo instalado en el motor, que permite una lectura aún más precisa de las horas de trabajo, ya que se comunica directamente con la unidad de control.

Hay dos versiones disponibles: Basic, un dispositivo que mide las vibraciones del motor para establecer los intervalos de mantenimiento, generando una serie de indicaciones que se mostrará en la aplicación KOHLER® Check; y Plus, disponible para motores con conector 'Deutsch', que permite una lectura aún más precisa de las horas de trabajo, ya que se comunica directamente con la unidad de control.

Check Plus y Check Basic están disponibles para su compra a partir del 11 de noviembre de 2020, y no están incluidos en el descuento ofrecido por la aplicación KOHLER® Check

## RED OFICIAL

Cada vez que realiza una compra, la aplicación KOHLER® Check le permite buscar entre los distribuidores oficiales de la red de servicio de Kohler para seleccionar uno para



la recogida de las piezas compradas. Hacer uso de la red oficial garantiza que el cliente siempre reciba un repuesto original y le permita hacer uso de los servicios de garantía de Kohler.

La aplicación es gratuita y ya está disponible para iOS y Android. Más información está disponible en el siguiente enlace: <https://kohlerpower.com/en/engines/checkapp>

# Las grúas españolas de HIAB, con dos años de mantenimiento y HiConnect Basic gratuitos

HIAB tiene una de sus fábricas más importantes en Zaragoza, donde se producen las grúas de mayor tamaño y más sofisticadas. Como un valor añadido además de la producción nacional y ser el único fabricante de grúas en España, HIAB Iberia ofrece a sus clientes que compren una de dichas grúas antes de final de año, el mantenimiento gratuito durante los dos primeros años. Hay que recordar que también estas grúas tienen dos años de garantía, por lo que añaden 3 años más en la estructura.

Es una oportunidad única, donde los clientes se despreocupan, pues a lo anteriormente dicho, las grúas vienen equipadas con el HiConnect Basic, que le permite en todo momento saber la posición de su camión grúa y el trabajo que está realizando, y todo ello de forma gratuita.

No desaproveche esta oportunidad, única en el mercado de grúas. Ver condiciones de garantía y HiConnect Basic en la web: [www.hiab.com](http://www.hiab.com)





# Seguridad en izaje Latinoamérica



Os traemos una nueva sección de seguridad en Izaje en Latinoamérica de la mano de Pablo Herrera, Ingeniero Civil Mecánico UTFSM/PUCV, Licenciado en Ciencias de la Ingeniería PUCV y Especialista en Grúas e Izaje, que cada mes, nos traerá nuevas informaciones de Seguridad en Izaje.

Nos podéis mandar vuestras dudas a [info@reddelgruero.cl](mailto:info@reddelgruero.cl) y las iremos publicando tanto en la revista como en las redes sociales.



# Pablo Herrera, Especialista en izaje en Latinoamérica y colaborador de Movicarga, entrevista a Jorge Ricardo Espinel, Director de RTA Respuesta Alternativa



Respuesta Alternativa es una empresa colombiana, que desde el 2009 se dedica a la prestación de servicios de inspección de equipos, certificación de personal y entrenamiento en temas de seguridad en actividades de izaje, levantamiento y movimiento de cargas y maquinaria pesada. Está acreditada como un Organismo de Evaluación de la Conformidad y ha sido reconocida a nivel nacional e internacional en todo lo referente a seguridad en maquinaria de izaje de cargas y movimiento de tierras.

El Ingeniero Jorge Ricardo Espinel junto con la Ingeniera Andrea Vera quien es la directora técnica, en el año 2011, tuvieron la idea de crear un encuentro con el propósito de generar espacios de intercambio de conocimientos, experiencias y buenas prácticas en seguridad, abordando diversos temas relacionados con actividades de izaje, cargas y maquinaria pesada. Para este primer encuentro se reunieron en Bogotá (Colombia) durante 3 días alrededor de 150 asistentes y varias empresas internacionales como Manitowoc, The Crosby Group, North American Crane Bureau (NACB) y nacionales como Transportes Montejo, Mamut de Colombia y Equion Energía.

El Sr. Espinel comenta que el Encuentro Internacional de Izaje de Cargas, es un evento que se realiza anualmente desde el año 2011 en Bogotá y que ha sido reconocido como uno de los más importantes del país y la región. Por ello, en el año 2018 decidieron llevarlo a otras ciudades del país donde tuvo gran aceptación por parte del gremio; y es por eso que en el año 2019, tomaron el riesgo de hacerlo fuera de Colombia y escogieron a Arequipa (Perú) como sede para el desarrollo del mismo y con el propósito de llevarlo en un futuro a otros países de Latinoamérica y llegar a más personas interesadas en aumentar los conocimientos en estos temas técnicos.

Ricardo comenta que en 10 años de recorrido han contado con el apoyo de más de 1000 asistentes y la participación de fabricantes de equipos y accesorios, organismos de certificación de competencias, empresas líderes en mantenimiento y empresas de seguridad en actividades de izaje de diferentes países como EE.UU, Canadá, Ecuador, Perú, Argentina, Chile, España, entre otros; siempre reunidos con un mismo propósito, mejorar los estándares

de seguridad, conocimiento y prevención en las actividades de izaje de cargas.

El objetivo principal y por el cual RTA Respuesta Alternativa le sigue apostando a este tipo de eventos, es generar una comunidad para compartir conocimiento en este campo y así lograr mejores prácticas de seguridad, generar avances en tecnología y ser una fuente de desarrollo profesional para todos los involucrados en este tipo de actividades.

El año 2020 ha sido el año de grandes cambios y reinventiones, por eso RTA Respuesta Alternativa se suma y traslada su décima versión del Encuentro Internacional de Izaje de Cargas al mundo virtual iniciando a lo largo del año con una serie de webinars mensuales donde se abordaron temas de gran interés como Gestión de Riesgos en Actividades de Izaje de Cargas, Izaje de Personas bajo Requisitos de ASME B30.23, Requisitos de Inspección de Eslingas y Ganchos, entre otros, para cerrar el ciclo con el panel principal de conferencias en la 10 versión del encuentro los días 26 y 27 de Noviembre de 2020.

**Pablo Herrera (Colaborador de Movicarga)**  
Ingeniero Civil Mecánico UTFSM/PUCV  
Licenciado en Ciencias de la Ingeniería PUCV  
Especialista en Grúas e Izaje  
info@redelgruero.cl



# NOTICIAS EXCLUSIVAS REVISTA ONLINE

---

**NOVEDAD**  
Videos en las noticias



CENTRO DE FORMACIÓN  
HOMOLOGADO



# APA

**AERIAL PLATFORMS, S.A.**

**SIEMPRE A LA ALTURA.**

**DISTRIBUIDORES OFICIALES E IMPORTADORES**



COMERCIAL@**APA**AERIAL.COM

TLF:(+34) 91 655 86 70 FAX: 91 656 93 32

**WWW.APA**AERIAL.COM

C/ MAR ADRIÁTICO N°1 NAVES 3 A-B-C Y 2A, 28830 SAN FERNANDO DE HENARES, MADRID





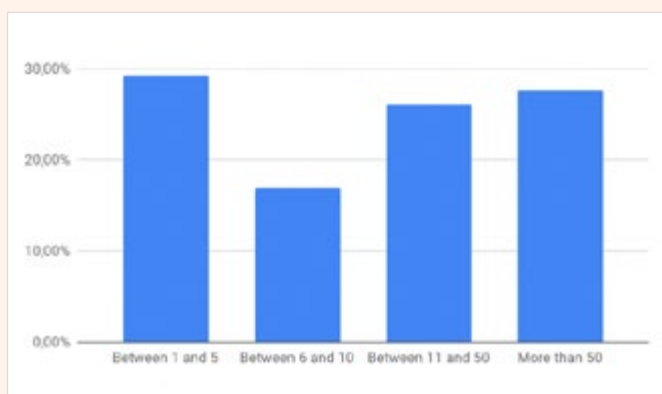
# Estudio CECE y ERA

## Estudio sobre Covid de CECE y ERA

La encuesta COVID se realizó en cooperación con CECE y ERA. Se centró en parte en el tamaño de la empresa de la que son miembros los encuestados. Las respuestas indicaron que la mayoría de ellos trabaja en organizaciones con menos de 50 empleados. Sin embargo, las pequeñas empresas generalmente se consideran las más amenazadas por el impacto de la crisis del coronavirus. Por lo tanto, el objetivo principal del artículo actual es explorar si existen algunas diferencias en el impacto de la crisis del coronavirus en función del tamaño de la empresa y en el número de empleados.

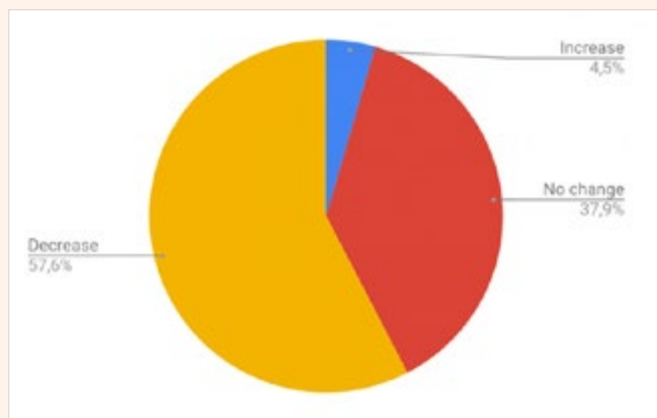
### ¿Qué tamaño tienen las empresas en las que trabajan los distribuidores de la encuesta Covid?

A la pregunta de cuántos empleados trabajan en su empresa, muestra que la mayoría de los encuestados trabaja en pequeñas empresas con un máximo de 5 empleados (29,3%). Por otro lado, las empresas con un tamaño de 6 a 10 empleados fueron las menos representadas en la muestra (16,9%). Los resultados para otros grupos son los siguientes: el 26,31% de los encuestados afirma trabajar en empresas medianas con entre 11 y 50 empleados, y el 27,7% son miembros de empresas con más de 50 empleados.



### ¿La crisis ha afectado a las empresas de forma diferente en función de su tamaño?

El objetivo es explorar si los encuestados de empresas de diferentes tamaños experimentaron el impacto de la crisis del coronavirus de manera diferente. En primer lugar, comparan si varían en la forma del impacto de la crisis. Independientemente del tamaño de la empresa, en el número de empleados, y no descubren diferencias. Este hallazgo permite confiar en los resultados de la muestra general; por lo tanto, la mayoría de los encuestados de empresas de todos



los tamaños afirmaron que habían experimentado una disminución (57,6%) seguido de las respuestas que indicaban que no había cambios (37,9%). Solo un pequeño número de encuestados afirmó haber experimentado un aumento (4,5%).

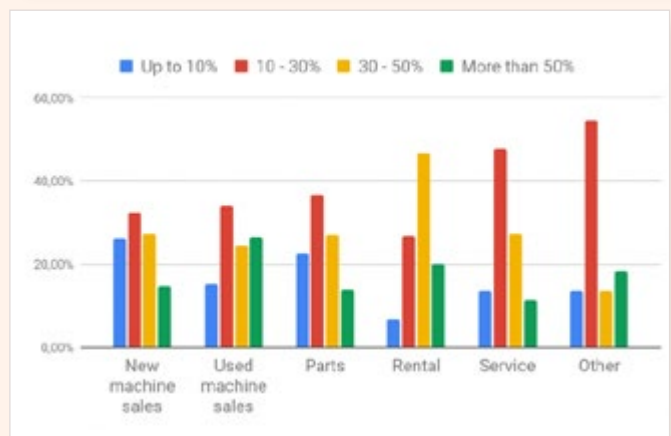
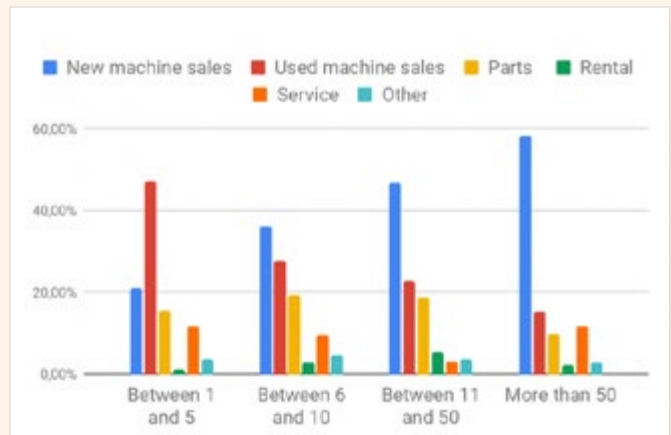
Sin embargo, los análisis de los encuestados solo del grupo de disminución proporcionaron resultados más interesantes. A pesar de que no hay diferencias estadísticamente significativas entre los grupos de encuestados de empresas de diferentes tamaños, al comparar un impacto (aumento / disminución / sin cambios), parece que el grado de disminución varía algo entre los diferentes grupos de encuestados, basados según el tamaño de la empresa en la que trabajan.

Los encuestados de las empresas más pequeñas, que van desde 1 a 5 empleados, informaron la distribución más equilibrada de las opciones. En comparación con otros grupos de empresas, reportaron la tasa más alta de disminución (disminución de hasta 10%). Sin embargo, la mayoría de los grupos afirmaron haber sufrido disminuciones superiores al 50% al mismo tiempo. Por lo tanto, aunque fueron el grupo que en general informó la disminución con menos frecuencia, fue la disminución más alta de todos los encuestados.

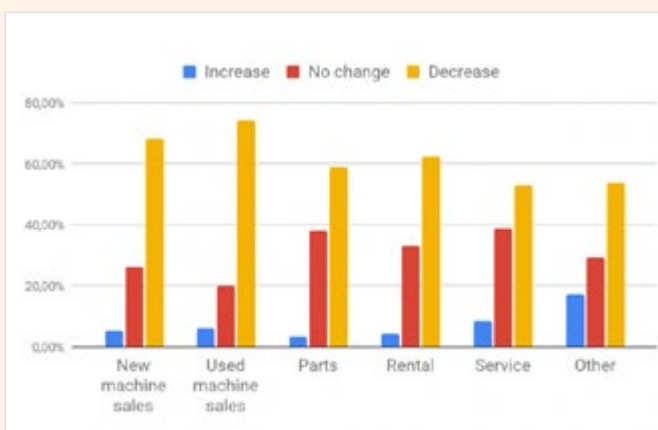
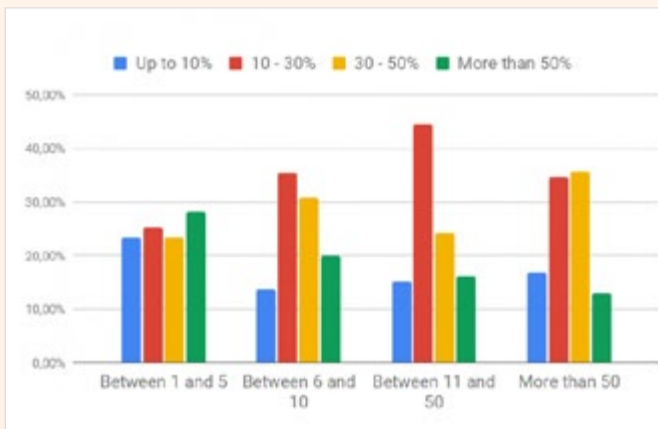
### ¿Quiénes son las personas que trabajan en empresas de diferentes tamaños?

A la luz de estos hallazgos, se explora más a fondo quiénes son las personas que trabajan en las empresas de diferentes tamaños según el tipo principal de negocio. La más obvia es la diferencia entre las empresas de venta de máquinas nuevas y antiguas. Cuanto más grande es la empresa, más a menudo se centra en las ventas de máquinas nuevas que en las ventas de máquinas usadas.

Esto nos lleva a la idea de que los resultados obtenidos para el tamaño de una empresa pueden explicarse en realidad por el tipo principal de negocio. Por lo tanto, se realizan más análisis y descubren que las empresas centradas en las ventas de máquinas usadas estaban representadas con mayor frecuencia (en comparación con otros tipos de negocios) en la disminución de la respuesta (cuando se considera la forma del impacto) y por debajo del 50% (disminución de la profundidad del impacto).



Aunque, la falta de una muestra más grande no les permite realizar análisis adicionales donde se considerarían todas las combinaciones posibles del tamaño de la empresa y el tipo de negocio (por ejemplo, comparar la empresa de ventas de máquinas nuevas con menos de 5 empleados y la empresa de ventas de máquinas usadas con más de 50 empleados), afirman que sus hallazgos aún brindan a los lectores resultados interesantes y una pista hacia dónde guiar su propia investigación si planean alguna. También es importante tener en cuenta que el tamaño de la empresa también se puede determinar sobre la base de otros aspectos además del número de empleados.







# Novedades

## La línea de elevadores de pluma eléctricos de JLG está lista para elevar a América Latina en 2021

Nuevas máquinas ofrecen un enfoque más ecológico para el equipo de acceso.

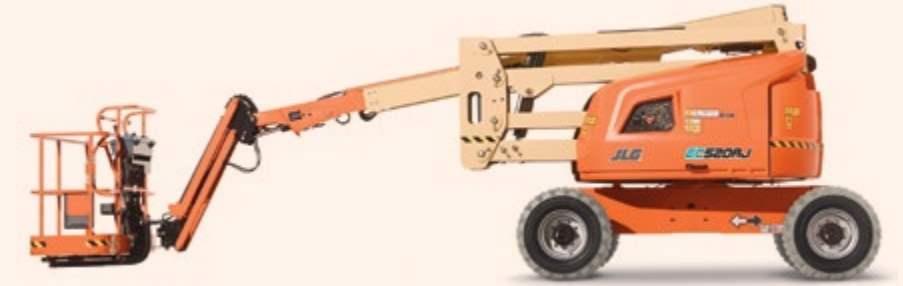
JLG Industries, Inc., una empresa de Oshkosh Corporation [NYSE:OSK], presentó recientemente una línea completa de elevadores de pluma eléctricos para la construcción para regiones seleccionadas. Los elevadores de pluma EC450AJ y EC520AJ de JLG ofrecen alturas de trabajo de 15 a 18 m con una capacidad de la plataforma sin limitaciones hasta 250 kg. Estas máquinas están equipadas con baterías de litio para que el tiempo activo sea mayor, junto con tracción de dos ruedas estándar. En 2021, JLG tiene planificado ofrecer nuevas plumas en América Latina.





“A medida que JLG continúa expandiendo su línea de máquinas eléctricas al mercado latinoamericano, estos nuevos elevadores de pluma ofrecen una solución más limpia y ecológica para los lugares de trabajo”, dijo Luca Riga, gerente sénior de marketing para el desarrollo de negocios en América Latina de JLG. “Ofrecer nuevas soluciones urbanas, como los elevadores de pluma eléctricos para la construcción, es un testamento del compromiso continuo de JLG para ser líder innovador en la industria de acceso y elevación”.

Cuando se comparan con las máquinas de combustión convencionales, el EC450AJ y el EC520AJ de JLG ofrecen menores emisiones y niveles de ruido, lo que los hace ideales para zonas urbanas y espacios de trabajo interiores. Estas plumas también tienen velocidades de elevación y capacidades de la plataforma comparables, junto con una bue-



na maniobrabilidad en terrenos semi irregulares. Las máquinas de propulsión eléctrica también requieren menos piezas y no tienen filtros, lo que ayuda a aumentar la confiabilidad y a reducir los costos de mantenimiento.

Otras características de los EC450AJ y EC520AJ de JLG incluyen:

- Control de velocidad variable del motor que

proporciona eficiencia mejorada en el consumo de combustible para reducir los costos de operación.

- Un tiempo de elevación completa hasta 50% más rápido, lo que aumenta la eficiencia de los trabajadores.
- Medio metro más de alcance horizontal que proporciona un área de trabajo mayor.

“A medida que los reglamentos para las emisiones continúan siendo más estrictos en la







región, los países en América Latina tendrán el beneficio de estos elevadores de pluma eléctricos preparados para el futuro”, añadió Hampden Tener, director general de gestión mundial de productos de JLG. “Además, los avances en el diseño de baterías han permitido oportunidades de carga más rápidas en ambos modelos, lo cual proporciona regeneración de energía al descender”.

JLG fabricó estos nuevos elevadores para asegurar una potencia, tiempo activo y acceso a terrenos irregulares de la máquina similares a sus equivalentes diésel. Al comprender que el mercado global se está moviendo hacia más soluciones eléctricas, JLG está buscando optimizar las flotas de sus clientes al hacerlas más sustentables, versátiles y preparadas para el futuro.

En tanto que el EC450AJ y el EC520AJ son modelos nuevos en la familia de productos JLG, JLG ha ofrecido el EC600SJ y el EC600SJP durante décadas junto con otros modelos híbridos “hermanos” incluyendo el H600SJ y el H600SJP.

Para obtener más información acerca de la línea completa de elevadores de pluma eléctricos de JLG, visite <https://www.jlg.com/equipment/electric-hybrid-boom-lifts>

Para obtener más información acerca de JLG®, visite [www.jlg.com](http://www.jlg.com)



# Top Recambios tiene a disposición del cliente un millón de neumáticos en stock

Con este hito, sin precedentes en España, Top Recambios pretende proporcionar la máxima cobertura posible a las necesidades de sus clientes de maquinaria, aportando una garantía de servicio excelente, junto a una extensa gama de productos y marcas y, como siempre, con el mejor precio desde la primera unidad.



Top Recambios, empresa valenciana especializada en la distribución profesional de neumáticos multimarca, supera los 100.000 m<sup>2</sup> de almacenes propios, albergando en sus instalaciones más de 1 millón de neumáticos en stock, lo que le convierte en el distribuidor con la mayor oferta de neumáticos de España y Portugal.

La COVID-19 ha hecho que los principales fabricantes de neumáticos se vieran obligados a cesar o reducir la producción de sus fábricas. Esto ha supuesto que el suministro de producto a los talleres, en mayor o menor medida, se vea comprometido desde los últimos meses. “Hemos conseguido mantener nuestro nivel de stock al 95%, lo que, unido a la diversificación de marcas que comercializamos y representamos –más de 80 marcas en total–, nos permite seguir ofreciendo un servicio 24 horas ante cualquier necesidad de nuestros clientes”, dice Juan Ramón Reig, director Comercial y adjunto a la Dirección de Top Recambios.

Hoy en día, muchos clientes afrontan un futuro incierto y necesitan para salir adelante que su proveedor sea un colaborador de confianza que les permita trabajar con un nivel de servicio excelente. “Nosotros almacenamos por nuestros clientes. El concepto es la simplicidad aplicada a todos los procesos: lo tenemos toooodo”, afirma Alejandro Reig, director de Compras y adjunto a la Dirección de Top Recambios. Y continúa: “La profesionalidad y el precio nos hacen diferentes.

Nuestros clientes piden solo lo que necesitan cuando lo necesitan, sin objetivos y sin compromisos –lo que cada día es más importante–, y con el mejor precio del que somos capaces desde la primera unidad. Y, por supuesto, sin sorpresas, con precios transparentes en facturas legibles”.

Top Recambios comercializa más de 80 marcas de neumáticos, ofreciendo los precios más competitivos y con total garantía. “Hemos ido ampliando el listado de nues-

tras marcas comercializadas y representadas año tras año con el objetivo de poder suministrar el producto más adecuado a cada uno de nuestros clientes. Si todos los conductores no tienen las mismas necesidades, como distribuidores profesionales, debemos pensar que todos los talleres no requieren de las mismas soluciones”, comenta Juan Ramón Reig. Y asegura: “Si nos focalizamos de manera ágil en aportar estas soluciones a los problemas de nuestros clientes, proponiendo alternativas realistas, de calidad y viables, deberemos ofrecer el producto óptimo para el cliente, por precio y calidad. De este modo, nuestra actitud será la garantía de su fidelidad, y no solamente el precio. Aspiramos, pues, a ofrecer a nuestros clientes un producto de la máxima calidad y a tener un nivel de atención excelente”.

## Sobre Top Recambios

Desde una concepción tradicional del recambio, con una experiencia atesorada durante tres décadas, en 1976 se puso en pie la empresa que sería germen de Top Recambios, S.L., una compañía 100% de capital valenciano que, fundada en 1993, en estos últimos años se ha centrado en la distribución profesional multimarca, principalmente de neumáticos. Gracias a su fuerza de compra, que contribuye a la disminución de costes, y a unos márgenes muy ajustados para ofrecer unos precios competitivos con total garantía para sus clientes, Top Recambios ha dado el salto a su expansión internacional comercializando hoy en día sus productos en 15 países.







# LiDAR

## Aplicaciones de la Tecnología LiDAR en la Construcción 4.0

En mi último artículo he presentado las diez principales tecnologías que se han consolidado. Son tecnologías que han alcanzado un grado de madurez suficiente y están listas para aplicarse en la operación de nuestras empresas. En particular, las diez tecnologías descritas son las de mayor aplicación en la industria de la construcción. La adopción de estas tecnologías son el proceso de Transformación Digital hacia una Construcción 4.0. En esta oportunidad profundizaremos sobre una de ellas como es el caso de la tecnología LiDAR.

La tecnología LiDAR no es una tecnología nueva. LiDAR proviene del acrónimo inglés Light Detection and Ranging. El principio de funcionamiento consiste en un emisor Laser cuyo haz reflejado por un objeto es capturado por un receptor.

Con este concepto existen tres aplicaciones posibles:

- Determinación de rangos (topografía y altimetría)
- Propiedades químicas del objetivo (por diferencial de absorción de frecuencias)
- Velocidad del objetivo (por efecto Doppler).

La primera de las aplicaciones es la más adoptada en la industria de la construcción. La aplicación para medir distancias fue desarrollada en la década de los 60 mientras que los sistemas para topografía y altimetría comerciales recién aparecieron a principio de los años 90. Desde entonces la tecnología ha evolucionado muy rápidamente cambiando principalmente la forma de trabajo de los profesionales de la agrimensura.

La primera aplicación inmediata fue en los instrumentos de topografía y nivelación. Las estaciones totales de escaneo pasaron a tomar un rol relevante en la profesión. La posibilidad de capturar una cantidad importante



“

El Control de Movimiento de Suelos en proyectos de ingeniería y en segundo lugar, el Escaneo de Estructuras en 3D. Ambos usos están siendo adoptados rápidamente por el bajo costo de inversión y el fuerte impacto en la rentabilidad de los proyectos.

”



to. Luego de capacitar al personal se estableció una rutina de tres vuelos semanales de dos horas. Las imágenes y nubes de puntos obtenidas eran procesadas por el software elegido y en un promedio de cuatro horas se lograba una visión completa del terreno en 3D. Con esta información un analista de obra determinaba los volúmenes en cada sitio con ayuda del software. Así fue posible reducir las diferencias en un ítem muy importante de obra cuyo desvío impactaba en forma profunda en el margen del proyecto.

Otra aplicación muy interesante es el Escaneo de Estructuras en 3D. Permitame citar un ejemplo. Hace unos meses un cliente nos comisionó la inspección y el relevamiento de varios puentes vehiculares. Muchas de las estructuras tenían varias décadas y la documentación había sido extraviada. El desafío era conseguir un relevamiento rápido y detallado de las dimensiones de la estructura sin cortar el tráfico que circulaba por la carpeta superior e inferior. Con esta información nuestros equipos de trabajo debían modelar la estructura y analizar las nuevas condiciones de uso a la que estaba sometida la estructura. Recurrimos a la tecnología LiDAR a través del uso de una Estación Total de Escaneo 3D junto con un software de procesamiento de imágenes y nubes de puntos.

En cuatro horas pudimos realizar el escaneo de toda la estructura determinando 36 posiciones de escaneo para la Estación Total (Figura 1). Luego tomó otras 8 horas de procesamiento de las nubes de puntos obtenidas con una precisión +/-5mm. Esta información fue el punto de partida para que nuestros proyectistas puedan modelar en CAD la estructura con todos los detalles necesarios, realizando cortes y vistas según fuese requerido durante el proyecto sin necesidad de concurrir nuevamente al campo a tomar alguna medida faltante (Figura 2). Todos los detalles estaban incluidos en la nube de puntos: flecha, altura de tablero, voladizos, columnas, estribos, etc.

Estos dos casos de uso de la tecnología LiDAR son casos concretos que impactan en la productividad y la rentabilidad de los proyectos. Como siempre la tecnología por sí misma no es suficiente. Gestionar el cambio en la empresa acompañando la introducción de esta tecnología con capacitación y una cultura de innovación y constante experimentación son fundamentales.

**Por Patricio Radeljak**

Iquant  
+54 9 11 6967-0303  
pradeljak@iquantconsulting.com  
www.iquantconsulting.com

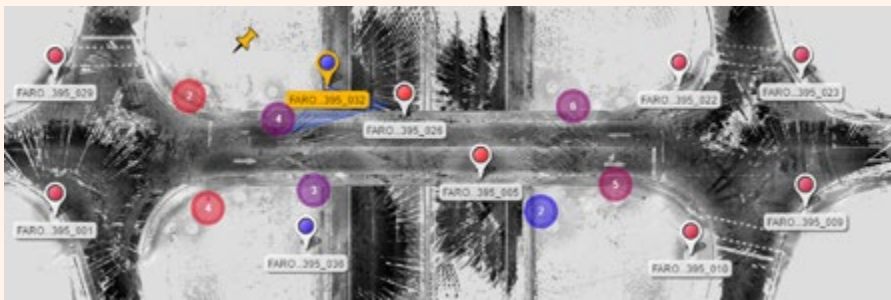


Figura 1 – Vista superior con el detalle de las 36 posiciones que fueron seleccionadas para la captura de datos por la Estación Total de Escaneo 3D.

de información en un tiempo reducido fue determinante para su adopción. Más aún la posibilidad de realizar altimetrías con un equipo LiDAR montado en una avioneta permitiría tener relevamientos de una alta precisión en cuestión de horas. Con la mejora y la simplificación de los dispositivos LiDAR pasaron a tener un costo, tamaño y peso reducidos. Actualmente es posible conseguir equipos LiDAR para montar en drones desde USD 100.

Quisiera comentarles dos aplicaciones muy concretas y reales de esta tecnología. Dos casos de uso que fácilmente pueden implementar en su próximo proyecto y evidenciar los resultados rápidamente para empezar a transitar el camino hacia una Construcción 4.0. En primer lugar, el Control de Movimiento de

Suelos en proyectos de ingeniería y en segundo lugar, el Escaneo de Estructuras en 3D. Ambos usos están siendo adoptados rápidamente por el bajo costo de inversión y el fuerte impacto en la rentabilidad de los proyectos.

El Control de Movimiento de Suelos en obra siempre es un punto cuestionado. En una oportunidad nos solicitaron controlar el movimiento de suelos que certificaban los subcontratistas de transporte en un proyecto vial. El objetivo era controlar los volúmenes de material extraídos de la cantera próxima al proyecto y los volúmenes descargados en la progresiva correspondiente. Se decidió utilizar un dron equipado con tecnología LiDAR y un software de procesamiento de imágenes disponible en el mercado para este propósi-



Figura 2 – Vista capturada desde la Posición 32. Se observa la medición de la altura libre de paso a través del visualizador de la estructura escaneada en 3D.



# Liebherr restaura un modelo de pala cargadora de hace 60 años: La LSL 1500

Casi 60 años después de su debut, Liebherr ha restaurado uno de los primeros modelos de pala cargadora que el grupo Liebherr fabricó: la LSL 1500. Este modelo de pala cargadora es el más antiguo que se conserva dentro de las de su clase. Liebherr ha invertido unas 650 horas de trabajo en la restauración de esta máquina que ahora se exhibe como pieza de exposición en la fábrica de Liebherr en Bischofshofen.



Al fabricar palas cargadoras, tenemos que estar al día de las últimas tendencias y novedades tecnológicas. Sin embargo, también tenemos que respetar nuestras raíces. Y esta pala cargadora muestra cómo Liebherr ya estaba empleando conceptos innovadores en sus máquinas, incluso hace seis décadas”, afirma Martin Gschwend, Director General de la fábrica de Liebherr en Bischofshofen y responsable de distribución, a nivel mundial, de palas cargadoras del Grupo Liebherr.

En la fábrica de Liebherr en Bischofshofen, se está trabajando en una reliquia en particular: la pala cargadora LSL 1500 de Liebherr, de principios de la década de 1960. Es el único ejemplar que queda hoy en día de una serie piloto de tan sólo 5 máquinas. Los especialistas en palas cargadoras de Bischofshofen han trabajado durante los últimos meses en la restauración de esta máquina: la pala cargadora más antigua que se conserva.

## DE CHATARRA A PIEZA DE EXHIBICIÓN

La veterana pala cargadora ha tenido una vida muy completa. Tras varios años en una planta de grava ubicada en la zona de Biberach (Alemania), la máquina llegó al Grupo Fried-Sped en Ummendorf en 1980. La LSL 1500 sirvió al operador logístico durante 20 años. A principios de la década del 2000, cuando la pala cargadora tenía ya 40 años de existencia, Liebherr recuperó el prototipo y restauró parcialmente la pala cargadora, ahora ya definitivamente fuera de servicio. Sin embargo, un almacén no iba a ser el lu-

gar de descanso final de la histórica pala cargadora. En 2019, Liebherr-Werk Bischofshofen GmbH decidió restaurar, esta vez por completo, este último modelo de la LSL 1500. Los estragos del tiempo, especialmente en forma de óxido y daños por heladas, habían hecho mella en la máquina.

El proyecto comenzó en la primavera del 2020 en la fábrica de Liebherr en Bischofshofen. Los expertos en palas cargadoras renovaron cada pieza de la LSL 1500, hasta el último tornillo. Para el equipo, la renovación significó mucho más que sólo nostalgia: “Varios aprendices trabajaron en la restauración

y, para ellos, ésta fue una oportunidad única de observar y comprender cómo funcionaba la tecnología de épocas anteriores”, explica Andreas Scharler, que dirigió el taller durante muchos años.

Puede obtener más información sobre la restauración de la pala cargadora LSL 1500 de Liebherr en: [www.liebherr.com/lsl-1500](http://www.liebherr.com/lsl-1500).

En varias fases del proyecto se requirió habilidad técnica y talento para la improvisación. “Cuando arrancas el motor diésel, el voltaje cambia repentinamente de 12 a 24 voltios. Por ello, primero tuvimos que analizar este proceso detenidamente, para poder poner en marcha la pala cargadora con éxito. Cuando escuchamos al potente motor diésel de seis cilindros ponerse en marcha por primera vez, fue un momento realmente impactante e ilusionante a la vez”, asegura Scharler, quien, junto con su equipo, invirtió alrededor de 650 horas de trabajo en esta pala cargadora de época.

## UN PEDAZO DE LA HISTORIA DE LAS PALAS CARGADORAS

En la década de 1950 Liebherr ya estaba experimentando con palas cargadoras, un tipo de máquina todavía poco desarrollada en aquel entonces. Los dos primeros prototipos de Liebherr, los modelos "Elephant" y "Mammoth", aún tenían que hacer frente a un mayor desgaste de los neumáticos y una tracción modesta.



Seis décadas de historia de las palas cargadoras de un vistazo: la LSL 1500, con casi 60 años de existencia, frente a una cargadora estéreo Liebherr L 514 de última generación.





Empleados en activo y ya jubilados de Liebherr Bischofshofen (Austria) frente a la pala cargadora LSL 1500 restaurada (de izquierda a derecha): Simon Schaidreiter, Andreas Scharler (ambos del taller), Christian Reiter (Director de Postventa jubilado), Martin Gschwend (Director Gerente de Ventas), Johann Stickler (Director Gerente Técnico jubilado).

A principios de la década de 1960, Liebherr logró fabricar un modelo fiable de pala cargadora, la LSL 1500, que contaba con un peso de alrededor de diez toneladas y 108 hp. Liebherr fabricó una pre-serie de cinco unidades. La LSL 1500 tenía un bastidor rígido y una dirección de la rueda trasera con soporte hidráulico que todo un lujo para aquella época. La transmisión se logró mediante un convertidor de par y una tracción a las cuatro ruedas que, opcionalmente, se podía desconectar.

La nueva cinemática de trabajo proporcionó una altura de descarga de alrededor de tres metros y permitió la carga de vehículos



Expertos en palas cargadoras trabajando: el brazo de elevación restaurado está montado en el taller.

de obra con mayores alturas laterales. En caso de mal tiempo, se dispuso de una cubierta con ventanas transparentes cosidas y calefacción para la plataforma del operador, que, en ese momento, todavía era abierta. En el catálogo Liebherr describió su modelo LSL 1500 como un “nuevo diseño basado en muchos años de experiencia en la construcción de máquinas de movimiento de tierras”.



Restaurada por completo y al detalle: la LSL 1500 es la pala cargadora restaurada Liebherr más antigua que existe.



Fotografía original: La LSL 1500 en una gravera a principios de la década de 1960





# Apuntar alto y alcanzar más: capacitación al estilo JLG Champion

El primer evento virtual de capacitación Champion de JLG de América Latina supera las expectativas, Por Luca Riga, gerente sénior de mercadotecnia, desarrollo de negocios de JLG para América Latina.



El 2020 modificó nuestra forma de hacer negocios de forma radical, incluyendo el modo en que ofrecemos capacitación sobre los equipos a nuestros clientes. Después del exitoso evento de capacitación presencial Champion de JLG que se llevó a cabo en 2019, tuvimos que dar una transformación total a la capacitación en 2020 para preservar la seguridad y la salud de las personas durante la pandemia. La idea de llevar a cabo un evento totalmente digital parecía un desafío abrumador y casi imposible. Sin embargo, JLG estuvo a la altura de las circunstancias.

“Cuando el equipo de JLG América Latina propuso el formato digital para 2020, me sentí orgulloso de su creatividad y compromiso y ansioso por ver cómo el equipo llevaría a cabo el evento y lograría superar sus expectativas para presentar los productos de forma virtual”, dijo Hampden Tener, director general, gestión mundial de productos de JLG. “El equipo trabajó mucho para crear un evento que fuera atractivo para la audiencia que lo seguiría a distancia”.

Los clientes no solo se vieron expuestos a nuevos productos líderes en la industria, sino que también conocieron muchas tecnologías de vanguardia dentro de la cartera de productos JLG. Estos incluyeron la telemática ClearSky™ y el nuevo sistema de gestión de repuestos JLG On-Line Express.

## UNA AUTÉNTICA LABOR DE EQUIPO

El evento de dos días a finales de Julio se transmitieron docenas de sesiones en vivo y pregrabadas que abarcaron una amplia variedad de temas. Los gerentes de producto

de JLG y otros integrantes del equipo dedicaron un sinnúmero de horas preparando y ensayando las presentaciones y grabando los segmentos de video. El evento se transmitió desde el Centro de Innovaciones de JLG, en Hagerstown, Maryland (Estados Unidos).

“Cuando visité el Centro de Innovaciones de JLG, donde se estaba filmando el evento de capacitación en vivo, quedé asombrado”, dijo Tim Morris, vicepresidente sénior, ventas, marketing y asistencia al cliente de JLG. “Era como estar grabando un programa de televisión, con todos los elementos presentes para una producción a gran escala. La energía que había en el set y en las zonas circundantes del edificio era electrizante. Era JLG en su mejor versión”.

Hubo equipos de camarógrafos profesionales, técnicos de audio y video, diseñadores

de iluminación, traductores y coordinadores de producción que trabajaron juntos para ofrecer la mejor experiencia posible a aquellos que asistieron a la capacitación.

## LA SINCRONIZACIÓN LO ERA TODO

La capacitación Champion de JLG fue una mezcla de sesiones pregrabadas y sesiones en vivo dirigidas por dos moderadores. JLG trabajó para que ambos tipos de sesiones se transmitieran juntas con una sincronización perfecta.

“Los clientes pudieron conocer los nuevos productos y obtener información proporcionada por nuestros expertos en productos acerca de los equipos y la tecnología”, explicó Tener. “Esperamos que esto los ayude a tener más confianza en JLG y les proporcione más conocimientos y apoyo para ofrecer a sus propios clientes. En JLG tenemos la firme determinación de escuchar a nuestros clientes y seguir liderando el sector por medio de la innovación”.

Las sesiones en vivo fueron divertidas y gratificantes. Los gerentes de producto de JLG dedicaron mucho tiempo y esfuerzo en las semanas previas al evento preparando las presentaciones y grabando segmentos de video. Esa preparación dio sus frutos. Las sesiones en vivo se combinaron a la perfección con las sesiones pregrabadas y JLG pudo ofrecer lo que esperaban sus clientes.

## NOTABLE PARTICIPACIÓN DE LOS ASISTENTES

A pesar de no tener contacto directo con los presentadores de JLG, los asistentes participaron de forma muy activa. JLG recibió cien-



tos de preguntas durante la transmisión, lo que demostró el afán de los clientes por saber más sobre los equipos y la tecnología que los respalda.

“Muchos clientes y usuarios finales conocen a JLG y tienen una idea de cuál es nuestra esencia. Ahora bien, creo que tuvieron la oportunidad de apreciar lo verdaderamente innovadores que somos como líderes del sector de la industria de acceso”, dijo Morris. “Nuestros clientes no solo obtuvieron información sobre nuevos productos que son líderes de la industria, sino que también conocieron muchas tecnologías de vanguardia ofrecidas por JLG”.

## CONCLUSIONES CLAVES

JLG Champion Training está orientado a ayudar a los clientes a comprender el valor de JLG. El objetivo de esta capacitación era educar a los clientes sobre estas diferencias competitivas.

Algunas de las conclusiones clave para los asistentes de la capacitación de dos días fueron:

- Una vista previa de las novedades de la industria, incluidas las nuevas máquinas, tecnologías y accesorios.
- Introducción de la digitalización al mercado latinoamericano.
- Interacción virtual con los Gerente de Productos de JLG para familiarizarse más con los productos.
- Formación en profundidad del funcionamiento de la máquina y protocolos de seguridad.
- Mayor comprensión del compromiso de JLG con la industria del acceso.

## CREACIÓN DE UN NUEVO ESTÁNDAR

La nueva versión digital de la capacitación Champion de JLG fue un éxito increíble. Tanto es así que quizás cambie el modo en que JLG organizará futuros eventos. Muchos ejecutivos de JLG dieron crédito al espíritu de “poder hacer” del equipo de JLG Latinoamérica por realizar un exitoso programa de capacitación de dos días.



“A pesar de la pandemia sin precedentes que interrumpió los negocios internacionales, JLG demostró su compromiso con los clientes exhibiendo herramientas nuevas e innovadoras que ayudan a mejorar sus negocios, dondequiera que estén y cualesquiera que sean las dificultades que deban enfrentar”, dijo Mike Brown, vicepresidente, ven-

tas y desarrollo de mercados de JLG América Latina. “Hubo integrantes de los equipos de diversos departamentos de JLG que estaban muy entusiasmados y ansiosos por participar y fueron cruciales para ofrecer un programa variado en el transcurso de los dos días. Los participantes de ventas, gestión de productos, ingeniería, capacitación y tecnología contribuyeron de forma desinteresada para ofrecer este impresionante programa de vanguardia”.

Dadas las condiciones económicas actuales y las diversas etapas de la pandemia de COVID-19 en todo el mundo, fue genial ver al equipo unirse para ofrecer una experiencia positiva y proactiva a sus clientes. Los equipos de ventas de concesionarios y distribuidores de JLG estaban ansiosos por aprender y utilizar herramientas para mejorar sus negocios.

“El equipo de América Latina mostró su perseverancia y compromiso durante este inesperado y difícil momento”, dijo Tener. “Mostraron a toda la familia de JLG lo que es no rendirse y seguir innovando para ofrecer a nuestros clientes la mejor experiencia posible con JLG”.



# Manitou Group mantiene un nivel sostenido de actividad en el tercer trimestre de 2020

Los ingresos del tercer trimestre este año fueron de 391 millones de euros, lo que supone un -10% frente al tercer trimestre de 2019. Las ventas acumuladas a 9 meses fueron de 1.153 millones de euros, es decir, -28% frente al tercer trimestre de 2019.

Al finales del tercer trimestre, la entrada de pedidos fue de 301 millones de euros frente a 244 millones del año anterior, mientras que la cartera de pedidos es de 544 millones de euros frente a 526 millones de euros en el tercer trimestre de 2019.

La perspectiva para 2020 con ingresos anuales revisados, estará en el rango de 1,550 millones de euros.

La perspectiva de ingresos operativos recurrentes aumentó a un rango de 3.5% a 3.9% para 2020.

Michel Denis, presidente y consejero delegado, declaró: "Durante el tercer trimestre, el grupo tuvo un nivel sostenido de actividad que le permitió compensar algunos de los retrasos en las entregas provocados por el período de contención y reactivar el negocio con nuestros clientes. En este contexto de recuperación, los ingresos del tercer trimestre de 2020 fueron un 10% más bajos que en el tercer trimestre de 2019, mientras que los ingresos del primer semestre de 2020 fueron un 35% más bajos que en el primer semestre de 2019.

En los primeros tres trimestres del año, los ingresos disminuyeron un 28% en comparación con 2019, con una buena resiliencia en la división de Servicios y Soluciones, que está creciendo en el tercer trimestre de 2020.

Este repunte también se refleja en la entrada de pedidos del trimestre, que supera a la del tercer trimestre de 2019. Este impulso positivo se debe a la actividad sostenida en las redes europea y norteamericana, así como a un ligero repunte de los pedidos de alquiler



“ A nivel operativo, nos enfocamos en la cercanía a nuestros clientes, la fluidez de nuestras actividades industriales y la implementación de nuevas organizaciones. Se han completado con éxito numerosos lanzamientos de productos y servicios, incluida la comercialización de plataformas de trabajo aéreas para terrenos difíciles 100% eléctricas. ”

que se entregarán a finales de 2020 o principios de 2021, lo que permite al grupo finalizar el trimestre con una cartera de pedidos superior a la de septiembre de 2019.

A nivel operativo, nos enfocamos en la cercanía a nuestros clientes, la fluidez de nuestras actividades industriales y la implementación de nuevas organizaciones. Se han completado con éxito numerosos lanzamientos de productos y servicios, incluida la comercialización de plataformas de trabajo aéreas para terrenos difíciles 100% eléctricas.

Nuestra cartera de pedidos nos permite anticipar ingresos de alrededor de 1.550 millones de euros para 2020 y un ingreso operativo recurrente en el rango del 3,5% al 3,9% de los ingresos. Estas previsiones no incluyen el impacto de posibles nuevas medidas relacionadas con la crisis sanitaria mundial".

## VENTAS POR DIVISIÓN

Con unas ventas del tercer trimestre de 252 millones de euros, la División de Manejo y Acceso de Materiales - (MHA) registró un descenso del -14% en comparación con el tercer trimestre de 2019 y del -33% durante los primeros 9 meses del año (-33% en perímetro de consolidación constante y tipos de cambio). La división tuvo un alto nivel de actividad industrial para entregar máquinas al

sector agrícola y territorios geográficos fuera de Europa.

La División de Productos de Equipos Compactos (CEP) generó ventas trimestrales de 60 millones de euros, un -14% menos que en el tercer trimestre de 2019 y un 26% durante los primeros 9 meses (-26% en términos comparables). Los negocios con empresas de alquiler se redujeron significativamente en comparación con 2019, aunque algunas operaciones se han reanudado desde finales del verano. La distribución a través de distribuidores es relativamente resistente, particularmente en Estados Unidos.

Durante el trimestre, los equipos se enfocaron en acercarse a los clientes y establecer las nuevas organizaciones.

Con unos ingresos de 79 millones de euros, la División de Servicios y Soluciones - (S&S) registró un aumento del 7% en los ingresos respecto al tercer trimestre de 2019 y un descenso del -3% en los primeros 9 meses del año (-5% a perímetro de consolidación constante y los tipos de cambio). El muy buen desempeño comercial fue respaldado por la alta utilización de las máquinas de sus clientes y el desarrollo continuo de los servicios. La división S&S recuperó su nivel de actividad anterior a la contención.

# La feria de APEX ayudará a la recuperación de la industria de elevación

La feria de la plataforma aérea APEX tiene como objetivo jugar un papel en la recuperación de la industria del alquiler el próximo año después de lo peor de la pandemia. Se reprogramó del 15 al 17 de junio de 2021 debido a Covid-19.



Los organizadores de la exposición, I.P.I. y KHL, siguen siendo positivos de que la feria tendrá lugar en junio de 2021 y proporcionará un lugar de encuentro global muy necesario para la industria, a pesar de la incertidumbre sobre el impacto continuo de la pandemia.

La mayoría de los expositores de APEX han conservado sus reservas y se ha confirmado que participan más de 100 empresas. Estos proveedores proporcionan una amplia gama de equipos de acceso, desde brazos y tijeras autopropulsadas y plataformas sobre camión, hasta plataformas de mástil vertical y elevadores. También habrá proveedores de tecnología de baterías, manipuladores telescópicos y equipos usados. Los visitantes

también tendrán acceso gratuito a la Exposición Internacional de Alquiler (IRE) contigua, el escaparate de la industria del alquiler de equipos.

APEX se llevará a cabo mientras la industria de la elevación mundial se recupera del peor impacto de la crisis sanitaria. Las últimas previsiones de la Asociación Europea de Alquiler, que celebrará su convención anual en Maastricht durante IRE, indican que el mercado se recuperará con fuerza en 2021. Se prevé que el sector de alquiler de Alemania crezca un 5,7% en 2021 y se esperan fuertes recuperaciones en el Reino Unido (+ 4,6%), Italia (+ 7,1%), Francia (+ 8,4%) y España (+ 5,2%).

"APEX en junio de 2021 será una gran oportunidad para que la industria del acceso vuelva a reunirse después de la crisis", dijo Tony Kenter, director general de I.P.I.

"Agradecemos a nuestros expositores, que han confirmado sus reservas de stand para junio de 2021, y esperamos un gran evento en junio. Para entonces, habrá una enorme demanda reprimida de redes empresariales".

El espectáculo tendrá lugar en el Centro de Congresos y Exposiciones de Maastricht (MECC), Países Bajos, del 15 al 17 de junio

**LA FERIA TENDRÁ LUGAR EN EL CENTRO DE CONGRESOS Y EXPOSICIONES DE MAASTRICHT (MECC), PAÍSES BAJOS, DEL 15 AL 17 DE JUNIO DE 2021.**

de 2021. El evento estaba originalmente programado para junio de 2020.

Al igual que en ediciones anteriores, APEX se ubicará junto con IRE y la convención anual de la Asociación Europea de Alquiler, así como con los Premios Europeos de Alquiler.

El centro de exposiciones MECC en Maastricht está situado en el corazón de la red de carreteras y ferrocarriles de Europa y los autobuses lanzadera gratuitos operarán regularmente entre MECC y los aeropuertos internacionales de Bruselas y Dusseldorf.

Más información en [www.apexshow.com](http://www.apexshow.com)







# Un futuro digital para la construcción mundial

Sortear tiempos turbulentos en la industria de la construcción.

En este informe Finalcad examina la transformación digital en la industria mundial de la construcción. Analiza las opiniones de 400 líderes con responsabilidad directa en proyectos de construcción, en Francia, España, Singapur y Japón. El informe examina el nivel de habilidades digitales en el sector, aumento de las ciudades y los edificios inteligentes y sostenibilidad y construcción “verde”.

La pandemia mundial ha afectado a todas las industrias de manera muy significativa. En el caso de la construcción, es crucial garantizar que las obras sigan abiertas de acuerdo con las normas de distanciamiento físico y que el progreso de un proyecto pueda rastrear-se a distancia. La digitalización tiene un papel fundamental para satisfacer estas necesidades, garantizar la seguridad en la obra y transformar las prácticas laborales en la era COVID-19. Sin embargo, la construcción es un sector que suele andar rezagado con respecto a otras industrias mundiales en cuanto a la adopción de tecnologías.

Además, trabaja con márgenes muy escasos: incluso antes de la pandemia mundial,

el margen de beneficio medio de un proyecto apenas superaba el 2 %. El sector debe actuar con rapidez para optimizar sus operaciones y aumentar la productividad, y así impulsar la rentabilidad. Es algo importante, pues las empresas buscan a corto plazo sortear las actuales aguas turbulentas, pero también se preparan para las tendencias a largo plazo: desde el aumento de ciudades inteligentes hasta el impulso de la construcción “verde”.

“El 95% de los encuestados afirmó que su organización estaba “algo preparada”

La transformación digital será vital en la optimización de las operaciones, y en ella se incluye no solo la digitalización de los procesos

---

**EL 95% DE LOS ENCUESTADOS  
AFIRMÓ QUE SU ORGANIZACIÓN  
ESTABA “ALGO PREPARADA”**

---

diarios, sino también la posibilidad de capturar y compartir datos, algo particularmente importante en las iniciativas de ciudades inteligentes.

En general, la investigación muestra que, si bien queda margen de mejora, también se dan indicios positivos. La mayoría (95 %) de los encuestados afirmó que su organización estaba “algo preparada” para la recolección de grandes datos y la adopción de tecnologías digitales.

Es evidente que hay ganas de cambios en la construcción y no hay duda de que los efectos de la pandemia también llevarán al sector a transformarse más rápidamente. Cada vez más empresas están teniendo que gestionar proyectos a distancia y el personal de las obras está trabajando con distanciamiento bajo las nuevas directrices de salud, seguridad y medioambiente. La digitalización es esencial para que esto sea posible y para facilitar la “nueva normalidad” bajo la cual estamos trabajando. Así que, para satisfacer estas ganas de cambio y pasar de algo a completamente preparada, la construcción debe continuar su viaje de digitalización, y a buen ritmo.



## EL 97% DE LOS ENCUESTADOS SEÑALA QUE LE RESULTA DIFÍCIL COLABORAR

En este informe examinaremos el intercambio de información y la colaboración en la actualidad, el desafío al que se enfrentan las empresas respecto a la disponibilidad de habilidades digitales, así como la gran oportunidad que tiene el sector de desempeñar un papel de liderazgo en la creación de ciudades inteligentes, cada vez más numerosas.

### LA COLABORACIÓN SE HACE MÁS DIFÍCIL SI NO SE PUEDE COMPARTIR INFORMACIÓN

Los proyectos de construcción se componen de muchas partes móviles. La gestión de personal, procesos y materiales ante un cronograma muy vulnerable, desde el tiempo atmosférico hasta la disponibilidad de recursos, es un asunto muy complejo. Sin embargo, de un proyecto a otro, independientemente de factores como la ubicación, el tipo y el tamaño, a menudo se plantean los mismos problemas. Por ejemplo, en una obra un instalador de ventanas puede darse cuenta de que es necesaria una acción específica para encajar con seguridad una bisagra y evitar un defecto habitual que cause un error en la inspección de calidad. Lo ideal sería que ese trabajador pudiera entonces compartir rápidamente la información con los instaladores de ventanas de su misma empresa en todas las demás obras para evitar tal defecto.

“El 97% de los encuestados señala que le resulta difícil colaborar”

Sin embargo, los resultados de esta investigación muestran que, al compartir las buenas y malas prácticas se emplean diversos métodos, y algunos no son fiables. El correo es el más popular (79 %), seguido de la plataforma digital especializada (66 %) y de las conversaciones con los colegas (56 %). El correo electrónico es muy difícil de manejar con eficiencia y las conversaciones informales limitan en gran medida el valor de la información compartida. Además, para quienes utilizan una plataforma o aplicación digital especializada, no debería ser necesario emplear otros canales, como el correo; es señal de que la plataforma o aplicación no se ha adoptado ampliamente. La falta de coherencia respecto a cómo se comparte la información hace que se pierdan oportunidades para aumentar la eficiencia de los procesos y asegurar que no se repitan tales errores.

La falta de coherencia también hace que la colaboración suponga un reto; la gran mayoría (97 %) de los encuestados señala que le resulta difícil colaborar en sus organizaciones. La digitalización puede ayudar a las constructoras a superar este obstáculo optimizando sus flujos de trabajo actuales y eliminando la dependencia de los procesos manuales y del papel. Así, se logra capturar y compartir información de toda la obra con rapidez y facilidad, y se respalda la mejora continua en todos los proyectos.

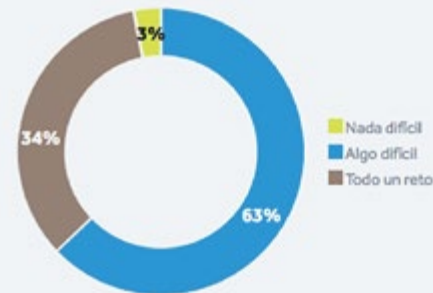
### ¿CÓMO COMPARTE INFORMACIÓN CON COLEGAS/ CONTRATISTAS RELATIVA A LAS BUENAS Y MALAS PRÁCTICAS EXPERIMENTADAS DURANTE UN PROYECTO?

Les envió un correo con ideas o lecciones aprendidas 79%

En una plataforma digital especializada, aplicación o herramienta diseñada para el sector de la construcción 66%

En una charla informal con mis colegas 56%

### ¿HASTA QUÉ PUNTO SUPONE UN RETO PARA SU EMPRESA COLABORAR Y COMPARTIR INFORMACIÓN FÁCILMENTE?



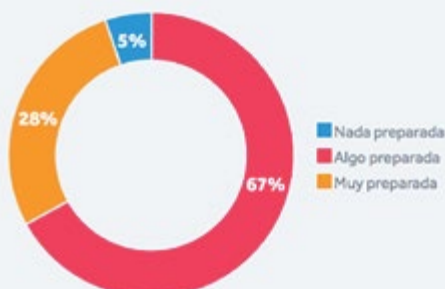
La captura y el intercambio de información es particularmente importante durante la era COVID-19. Ahora hay más personal externo a la obra trabajando a distancia y en las propias obras se requiere distanciamiento físico, por lo que es necesario un intercambio de información sin fisuras para que los trabajadores puedan colaborar dondequiera que estén. Ya existen actualmente herramientas y aplicaciones digitales especializadas para satisfacer tal necesidad: así, los trabajadores pueden comunicarse fácilmente en apenas unos toques o a través de una imagen o una alerta, lo que facilita la colaboración desde diferentes lugares. Es probable que las normas de distanciamiento todavía sigan en vigor durante un tiempo y que muchos países experimenten cierres locales intermitentes, por lo que ahora es el momento perfecto para poner en marcha soluciones con las que mantener activas las operaciones y con las que los trabajadores puedan seguir en contacto.

### LA FACILIDAD DE USO ES CRUCIAL PARA ABORDAR LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL

La adopción de herramientas digitales depende de varios factores: entre ellos, que haya una clara voluntad desde la dirección de una organización para ordenar el uso de programas y aplicaciones especializadas. Si no se aprovechan las herramientas digitales adquiridas, la empresa pierde las ventajas de eficiencia y productividad que ofrece la transformación digital, lo que se traduce en un bajo rendimiento de la inversión. Pero incluso si se pone en marcha una política así, su adopción siempre será limitada si el personal no cuenta con las habilidades digitales necesarias para emplear las herramientas.

Puede ser un reto en el sector de la construcción, donde la alfabetización digital entre el personal de campo suele ser baja: a menudo no

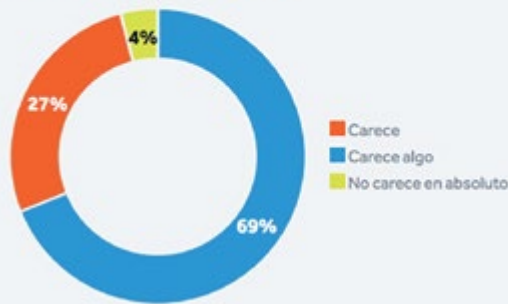
### ¿CÓMO DE PREPARADA ESTÁ SU ORGANIZACIÓN PARA LA RECOLECCIÓN DE GRANDES DATOS Y LA ADOPCIÓN DE TECNOLOGÍAS DIGITALES?



## EL 78% DE LOS ENCUESTADOS CREEN QUE LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL ES IMPORTANTE PARA CONTRATAR Y RETENER A LOS TRABAJADORES JÓVENES



¿HASTA QUÉ PUNTO CREE QUE LA MANO DE OBRA MÁS HABITUAL EN LA CONSTRUCCIÓN CARECE DE HABILIDADES PARA USAR HERRAMIENTAS Y APLICACIONES DIGITALES?



se sienten muy cómodos con herramientas digitales, a diferencia de los “nativos” digitales que primero acuden a un canal digital. Al mismo tiempo, la construcción es un sector no acostumbrado a herramientas digitales, por lo que en general la mano de obra no está tan familiarizada con este tipo de soluciones. La investigación puso de relieve que la mayoría de los líderes de la construcción creen que esto supone un problema, ya que el 96 % señala que los trabajadores de la construcción suelen carecer hasta cierto punto de habilidades para emplear herramientas y aplicaciones digitales.

La consecuencia de esta brecha de habilidades digitales es que la industria de la construcción a menudo puede parecer “anticuada”. Por lo tanto, resulta más difícil contratar a trabajadores jóvenes y que estén empezando, por lo que la brecha de habilidades continúa creciendo.

Los resultados de la investigación resaltan este aspecto: el 78 % de los encuestados creen que la transformación digital es importante para contratar y retener a los trabajadores jóvenes. Además, al contratar a trabajadores más jóvenes que se sientan cómodos con la tecnología, se impulsará la adopción de herramientas digitales en toda la industria.

Las investigaciones muestran que para 2025, el 75 % de los profesionales serán “millennials”, de la Generación Y, por lo que las empresas de construcción deben apelar a este grupo demográfico.

Las constructoras deben crear un entorno de trabajo que sea ante todo digital y que resulte atractivo para esta generación, sin dejar de lado tampoco a los trabajadores menos familiarizados con la tecnología. Así pues, para crear un lugar de trabajo ante todo digital, las empresas deben invertir en herramientas que hagan hincapié en la experiencia del usuario y la facilidad de uso, de modo que todo el personal, independientemente de su nivel de habilidades existentes, pueda utilizarlas. Las herramientas y aplicaciones intuitivas y fáciles de usar para todos los trabajadores mejorarán la digitalización en general, ayudarán a contrarrestar las impresiones negativas de este sector y atraerán a nuevos participantes.

**SE ESPERA QUE EL MERCADO GLOBAL DE LA CONSTRUCCIÓN CREZCA 8 BILLONES DE USD PARA 2030, Y LAS CIUDADES INTELIGENTES Y LA CONSTRUCCIÓN ECOLÓGICA PRESENTAN BUENAS OPORTUNIDADES DE INGRESOS FUTUROS, PERO SI NO SE DIGITALIZA SE LIMITARÁN LAS POSIBLES GANANCIAS.**

## EL 47% TODAVÍA CREE QUE EL SECTOR NO CUENTA CON LA CAPACIDAD DIGITAL DE CUMPLIR LOS REQUISITOS DE UNA CIUDAD INTELIGENTE

“El 78% de los encuestados creen que la transformación digital es importante para contratar y retener a los trabajadores jóvenes”

### CIUDADES INTELIGENTES

Una ciudad inteligente utiliza sensores conectados a la internet de las cosas para recolectar datos, que pueden servir para gestionar activos y operaciones con más eficiencia, desde una autopista inteligente con mejor flujo del tráfico hasta un sistema de CCTV inteligente para gestionar mejor las aglomeraciones en actos públicos. Asimismo, un edificio inteligente usa principios similares para controlar y gestionar aspectos como la calefacción, la iluminación y la ventilación. La industria de la construcción tiene un papel clave en la creación de ciudades inteligentes: además de desarrollar edificios y activos, las constructoras se encargarán de digitalizar y compartir planos y diseños de edificios, carreteras e infraestructuras, así como de capturar datos sobre mejoras y reparaciones. La capacidad de crear un “gemelo digital” también será esencial, y así los arquitectos, promotores y administradores de edificios podrán modelar y predecir supuestos, así como colaborar con facilidad.

El 47% todavía cree que el sector no cuenta con la capacidad digital de cumplir los requisitos de una ciudad inteligente.

Otra tendencia emergente, que a menudo va de la mano del desarrollo inteligente de las ciudades, es la construcción “verde”. Para tener éxito en el futuro, las constructoras tendrán que demostrar a sus clientes que pueden construir proyectos ecológicos y además deberán cumplir con la legislación que exige que los nuevos proyectos sean ecológicos desde la fase de diseño. Si tomamos como ejemplo los Juegos Olímpicos de París, el gobierno francés anunció en 2020 que introduciría una nueva iniciativa de sostenibilidad para asegurar que todos los nuevos edificios públicos se construyan con al menos un 50 % de madera u otros materiales naturales. Sin embargo, la investigación demuestra que hoy en día muchas constructoras carecen de capacidad para recolectar y compartir puntos de datos clave que les ayuden a demostrar sus credenciales ecológicas. Casi la mitad (46 %) no puede calcular sus emisiones de carbono a partir de los datos registrados en la obra y casi un tercio (32 %) no puede recolectar datos sobre la procedencia de los materiales utilizados (por ejemplo, garantizar que la madera procede de una fuente sostenible).

¿CUÁLES CREE QUE SON LOS MAYORES RETOS DE LAS CONSTRUCTORAS AL DESARROLLAR EDIFICIOS/ACTIVOS INTELIGENTES?





El otro aspecto importante es que la digitalización va a ser cada vez más importante, no solo para optimizar toda la actividad de construcción de la obra, sino que, en última instancia, a medida que todo el ecosistema se convierte en digital, las empresas deben demostrar que pueden trabajar eficazmente en un mundo digital

### CONCLUSIÓN: LOS CIMIENTOS DIGITALES DEL ÉXITO

Se espera que el mercado global de la construcción crezca 8 billones de USD para 2030, y las ciudades inteligentes y la construcción ecológica presentan buenas oportunidades de ingresos futuros, pero si no se digitaliza se limitarán las posibles ganancias.

Lo que queda claro a lo largo de esta investigación es que la digitalización es clave para el rendimiento de las constructoras, pero a la mayoría todavía les queda un largo camino por recorrer en su transformación digital si quieren tener éxito y ser rentables. Con estos hallazgos se revelan varios aspectos positivos: muchas empresas comprenden que es importante compartir datos y están buscando formas de hacer que estén disponibles. El siguiente paso más importante para las empresas es asegurar que la digitalización se convierta en un objetivo estratégico y que se dé gran importancia a su adopción.

## MUCHAS EMPRESAS COMPRENDEN QUE ES IMPORTANTE COMPARTIR DATOS Y ESTÁN BUSCANDO FORMAS DE HACER QUE ESTÉN DISPONIBLES. EL SIGUIENTE PASO MÁS IMPORTANTE PARA LAS EMPRESAS ES ASEGURAR QUE LA DIGITALIZACIÓN SE CONVIERTA EN UN OBJETIVO ESTRATÉGICO

### TRES FORMAS EN QUE FINALCAD AYUDA A CONSTRUIR LUGARES DE TRABAJO MÁS MODERNOS

#### Experiencia del usuario

Desde su creación en 2011, Finalcad se ha diseñado pensando en el usuario. En la plataforma el diseño es vital, como pasa con las mejores tecnologías de consumo; además, la navegación es intuitiva y depende de imágenes, y las acciones pueden asignarse con solo tres toques. Con una experiencia sin fisuras y una interfaz fácil de usar se logra una rápida adopción entre el personal.

#### Interoperabilidad

La plataforma Finalcad se ha desarrollado

para funcionar en cualquier sistema operativo, sin que varíe la experiencia. Independientemente de si un dispositivo corporativo o personal funciona en iOS o en Android, no cambian la funcionalidad, la experiencia y la fiabilidad.

#### Servicios de valor añadido

El equipo de Finalcad ofrece una serie de servicios adicionales en torno a la adopción y la gestión del cambio para garantizar que todo el personal se beneficie de la plataforma, así como para impulsar su adopción. Aquí se incluye formación tanto en la obra como fuera de ella, sesiones de inicio rápido y un centro de conocimientos específico en línea.

## Nueva directora financiera de IPAF, Amanda Beckett

Amanda Beckett trabajaba en Nationwide Platforms, parte de Loxam Group, y asumió oficialmente el cargo el 9 de noviembre y reportará a Peter Douglas, CEO y Director General de IPAF.



Amanda estuvo en Nationwide Platforms durante más de 14 años en una variedad de roles, más recientemente como Jefa de Planificación y Análisis Financiero y antes como Controler Financiero Comercial de 2015 a 2017.

Peter Douglas comenta: "Amanda tiene una gran experiencia en la gestión de la estrategia financiera para una compleja empresa de plataformas impulsada por una facturación de varios millones de libras, y la conozco muy bien de mi tiempo en Nationwide Platforms.

Será un placer darle la bienvenida a IPAF y seguramente nos beneficiaremos como organización de su perspicacia y habilidades de planificación estratégica, mientras buscamos trazar el futuro de la Federación a través de tiempos económicos desafiantes.

Hasta ahora, IPAF ha capeado relativamente bien la tormenta de Covid-19 y estamos comprometidos a ayudar a nuestros miembros y a la industria en general a salir de esta pandemia de la forma más saludable posible. También estamos entusiasmados de poder avanzar en las prioridades clave que tenemos por delante. Sin duda, Amanda será

una gran ventaja para nosotros para lograr estos objetivos.

"Me gustaría agradecer a Andrew Bache, nuestro Jefe de Finanzas saliente, que ha ayudado de manera interina desde finales de 2019, cuya orientación ha sido invaluable para protegernos contra los peores impactos de la pandemia".

Amanda agrega: "Estoy encantada de unirme a IPAF, reanudar mi relación de trabajo con Peter y conocer al dedicado equipo aquí. Mis prioridades serán asegurarme de que IPAF se mantenga en camino de superar las conmociones económicas de los últimos nueve meses y asegurarnos de que contemos con los sistemas y recursos adecuados para cumplir los objetivos clave y ejecutar algunos proyectos bastante importantes. Estoy realmente contenta de empezar esta nueva etapa".



# Primera opción para los fanáticos de la tecnología: ATF 100G-4 para el servicio de remolque del Bajo Rin

**Hans-Georg Krause es inventor y técnico. Como propietario del servicio de remolque y recuperación con sede en Moers, Krause GmbH, ofrece ayudas para la recuperación de vehículos de su propio diseño, además de servicios de grúa. Cuando se trata de agregar una nueva grúa a su flota, este entusiasta de la tecnología sabía que tenía que ser una Tadano.**

Krause GmbH es una empresa tradicional que combina un taller de automóviles y un servicio de recuperación. Desde hace más de 35 años, el fundador de la empresa, Hans-Georg Krause, y su equipo de ocho personas, se han puesto en acción cada vez que tractores, autobuses y vagones se encuentran con dificultades en la zona del Bajo Rin. No se escatiman esfuerzos cuando se trata de garantizar que los vehículos se puedan levantar con éxito. Krause, un mecánico de automóviles capacitado, concede una gran importancia a la combinación de un enfoque profesional con las tecnologías más sofisticadas.

Incluso ha desarrollado una solución de eslinga especial, comercializada como el Sistema Krause, para levantar grandes vehículos comerciales sobre sus neumáticos. Cuando se tiene en cuenta todo esto, no se puede negar que Hans-Georg Krause es un experto comprobable cuando se trata de grúas y misiones de recuperación. Por eso no es de extrañar que eligiera una Tadano cuando llegara el momento de ampliar su flota: "Siempre he encontrado que las grúas Tadano son proezas excepcionales de ingeniería. La tecnología no solo es increíblemente robusta, sino que estas grúas tampoco podrían ser más fáciles de operar. No puedo evitar sentirme inspirado por esta combinación, simplemente me encanta. Solo había una opción para mí cuando llegó el momento de agregar a nuestra flota, y por supuesto tenía que ser una Tadano. Optamos por un modelo de 4 ejes con una capacidad de elevación de 100 toneladas y, por cierto, esta es la primera grúa nueva que compramos desde que se fundó la empresa".

## LA FLEXIBILIDAD ABRE NUEVOS HORIZONTES

Esperan aprovechar todas las ventajas que ofrece la ATF 100G-4. Con 13 m de longitud y 2,75 m de ancho, la grúa móvil es increíblemente compacta, lo que la hace ideal para su uso incluso en espacios reducidos. Al mismo tiempo, la grúa también es muy flexible, lo que la convierte en una opción perfecta para misiones de recuperación. Con hasta 12 variantes de contrapeso en total, es posible transportar una gran cantidad de combinaciones de equipos adicionales en la grúa dentro de las cargas por eje prescritas legalmente. Tanto si se trata de un contrapeso de 7,6 t sin extensión de pluma como de un



La familia Krause junto con el gerente de ventas del área de Tadano, Manfred Dröber (derecha) frente a su nueva Tadano ATF 100G-4 (de izquierda a derecha): Hans-Georg Krause, nieto Florian Güllich y Jutta Krause.

contrapeso de 6 t con plumín de doble plegado de 18 m, cualquiera de las opciones es muy fácil para la ATF 100G-4 con una carga máxima por eje de 12 t. Además, la unidad también es increíblemente flexible cuando se trata de aprobaciones y permisos para los servicios de recuperación, lo cual es una gran ventaja para Krause GmbH.

La enorme capacidad de elevación abre un nuevo mundo de posibilidades que va mucho más allá de las operaciones de rescate y remolque. "En el futuro, también queremos comenzar a ofrecer más servicios de alquiler de grúas. La ATF 100 nos permitirá abordar fácilmente proyectos como la instalación de garajes o paredes de sótanos, por ejemplo, y así la grúa nos abrirá nuevas áreas de negocio", explica Krause.

## EL RESCATE DE EXCAVADORAS ES FÁCIL

Cuando llegó el momento de que la ATF 100G-4 se embarcara en su primera misión, en realidad se encontraba en una de las áreas principales de actividad de la empresa: una excavadora de 14 toneladas se había volcado en un pozo de construcción y tuvo que ser rescatada. Este fue un trabajo que permitió instantáneamente a la grúa demostrar sus dimensiones compactas y su resistencia, ya que el lugar del accidente estaba situado justo en el medio de una zona residencial, pero la estrecha ruta de acceso no resultó un problema para el modelo de 4 ejes.

Una vez localizados los puntos de enganche correctos, la Tadano ATF 100G-4 pudo levantar y recuperar el vehículo averiado en un radio de 12 m. La ATF 100G-4 ni siquiera necesitó acercarse a su altura máxima de gancho de alrededor de 51 m. Krause no podría estar más contento con su compra: "ATF 100G-4 realmente ha demostrado de lo que es capaz aquí, como una grúa taxi con un contrapeso de 7,6 t. Una excavadora de este tipo, tan fácilmente accesible como en este caso, puede ser levantada por la Tadano en su versión grúa taxi. Llegar, apoyar, levantar y listo. Misión cumplida en muy poco tiempo. Justo como debería ser".



Una vez que se han localizado los puntos de conexión correctos, la Tadano ATF 100G-4 pudo levantar y salvar la excavadora.

# IPAF emite más de 2 millones de Carnés PAL en todo el mundo

El número de carnés PAL (Powered Access Licence) emitidos por la Federación Internacional de Acceso Motorizado (IPAF) para los operadores de plataformas elevadoras móviles de personal (PEMP/PTA) y las plataformas de trabajo con desplazamiento sobre mástil (PTDM) ha superado ya los 2 millones, con 800.000 carnés válidos actualmente en uso en lugares de trabajo de todo el mundo.

IPAF comenzó la formación homologada en 1993, y a finales de 1998 introdujo oficialmente el distintivo carné PAL de color amarillo y del tamaño de una tarjeta de crédito. En ese momento, poco más de 11 000 operadores de PEMP habían recibido la certificación IPAF; con la introducción del carné PAL, esa cifra se duplicó durante el año siguiente, y la llamativa tarjeta con el nombre del operador, las categorías de máquinas homologadas y la identificación fotográfica resultó ser popular desde el principio.

En 2014 IPAF marcó el hito de 1 millón de carnés PAL emitidos, y en noviembre de 2017 superó la marca de 1,5 millones de carnés PAL. Apenas tres años después, y a pesar del impacto de la pandemia de coronavirus, IPAF ha emitido ya más de 2 millones de carnés para operadores de PEMP/PTA y PTDM.

A lo largo de los años se ha mejorado el diseño y la funcionalidad de los carnés PAL, a fin de garantizar su protección contra una utilización fraudulenta, y que todos los carnés emitidos después de enero de 2015 sean compatibles con Smart. El uso de la tecnología Smart o tecnología inteligente permite que los carnés interactúen con los sistemas telemáticos, de seguridad y seguimiento de las máquinas para garantizar que solo el personal autorizado, cualificado y correctamente familiarizado sea capaz de manejar máquinas compatibles.

Todos los carnés PAL vigentes en la actualidad son carnés Smart PAL. Mantener un registro digital del uso de las máquinas de los operadores es también una forma de simplificar el proceso de renovación y de demostrar a las empresas el nivel de familiarización que han acumulado con los diferentes tipos de equipos.

Los carnés PAL ahora pueden llevar el nombre y el logotipo del centro de formación emisor, y también sofisticados logotipos holográficos como el de CSCS, dando acceso a todas las obras de Build UK a los operadores de PEMP/PTA y PTDM, así como a técnicos y repartidores, mientras el carné siga vigente. Se anima a todo el personal de IPAF a que tenga una licencia PAL de IPAF vigente, una cualificación de PEMP/PTA para encargados y supervisores.

Giles Councill, director de operaciones de IPAF, quien se encargó de la adopción de los



carnés PAL inteligentes como parte del compromiso continuo de IPAF con la tecnología de «nueva generación» en su programa de formación, explica: «Es un hito notable que el número de carnés PAL de IPAF en todo el mundo haya superado los 2 millones. Desde el principio, la aceptación de los carnés a través de una formación de calidad certificada por IPAF ha ido aumentando año tras año, hasta el punto de que ahora emitimos más de 150 000 carnés PAL cada año.

A partir de este mes nuestros centros de formación podrán optar por evaluar a los candidatos a la calificación de operador avanzado PAL+ de IPAF utilizando simuladores de realidad virtual (RV), lo cual es un nuevo y emocionante desarrollo que abre nuevas posibilidades».

Peter Douglas, director general y ejecutivo de IPAF, añade: «El programa mundial de formación de IPAF nunca se detiene; solo en el último año hemos trabajado para flexibilizar el sistema de renovación del carné PAL, con el fin de cumplir con los requisitos nacionales de actualizar las cualificaciones con mayor frecuencia, no solo cada cinco años, tal como lo exige IPAF. En Dubai, por ejemplo, el municipio exige ahora a los operadores que renueven la formación de IPAF cada dos años, y hemos trabajado duro para acomodar este cambio legal.

Estamos ampliando la gama de cursos y categorías que los centros de formación de

IPAF pueden impartir, actualizando la formación existente a nuevos idiomas y nuevas aplicaciones como el eLearning y el aprendizaje a distancia dirigido por instructores, y trabajando para ampliar la red de proveedores de formación certificados por IPAF, en virtud de acuerdos como el suscrito con United Rentals, la mayor empresa de alquiler de PEMP del mundo.

También estamos explorando las interesantes posibilidades que se presentan para el carné PAL, por ejemplo, si puede traducirse al ámbito digital, y estamos trabajando con los fabricantes de simuladores de realidad virtual para determinar si es posible evaluar a los candidatos que renuevan su licencia de operador de PEMP en el ámbito de la RV como alternativa al uso de máquinas reales.

Todos en IPAF estamos satisfechos y orgullosos de haber certificado a más de 2 millones de personas en todo el mundo para que trabajen de forma segura con máquinas de acceso motorizado; esperamos certificar a muchos más en los próximos años».

Para verificar rápida y fácilmente un carné PAL de IPAF en línea, consulte [www.ipaf.org/checkpal](http://www.ipaf.org/checkpal); para obtener más información sobre el programa de formación de IPAF reconocido internacionalmente o para encontrar un centro de formación de IPAF cercano, consulte [www.ipaf.org/training](http://www.ipaf.org/training)





## La primera plataforma de desprendimiento de rocas con homologación CE es Dehybeko, en Noruega

**Hybeko ha desarrollado a medida esta plataforma de desprendimiento de rocas, la cuál no sólo mejora la seguridad de los operarios sino que triplica la productividad.**

La seguridad para Hybeko es primordial, por eso ha desarrollado Hybeko RS-85 XC™, no existe nada parecido en Europa, es la primera en obtener homologación CE por Rambøll\* para aplicaciones de desprendimiento de rocas y para la que ha asumido el papel de fabricante de la máquina completa. Esta máquina triplica la productividad de previos trabajos.

Fabricada a partir de la plataforma telescópica Genie Xtra Capacity™ S®-85 XC de 26 m de altura de trabajo, la plataforma de desprendimiento de rocas Hybeko RS-85 XC fue diseñada y desarrollada por Hybeko en colaboración con el fabricante esloveno de perforaciones de rocas Oprema Ravne.

Destaca su cesta de aluminio personalizada con techo protector y accesorio de perforación, tubos de alimentación integrados en la pluma telescópica de la unidad, un generador integrado y una barra de remolque para el compresor.

### **ESCALADO Y PERFORACIÓN DE ROCAS: UNA PRÁCTICA COMÚN Y RIESGOSA EN NORUEGA**

El escalado de rocas generalmente se refiere a la eliminación de rocas sueltas, matorrales y árboles en una pendiente o acantilado y es el primer paso en todas las tareas de estabilización de rocas. Estas tareas son necesarias por razones de seguridad en cortes de roca sobre carreteras, vías férreas, senderos para caminar y represas hidroeléctricas. Mientras algunas zonas requieren escala anual, otras se pueden quedar bien durante muchos años después de una escala completa. A menudo se realizan a mano utilizando una barra de escalado (una palanca especializada para rocas) o taladros, y entre otras técni-

cas, las plataformas de trabajo aéreas también se emplean en aplicaciones de escalado de rocas.

### **NUEVAS SOLUCIONES ADAPTADAS A NECESIDADES REGIONALES ESPECÍFICAS**

Al ser un país tan montañoso, Noruega tiene pocas carreteras y no se cortan directamente en las laderas de las montañas. Como resultado, el escalado de rocas es una práctica común pero arriesgada, que a menudo se lleva a cabo con la ayuda de plataformas de trabajo aéreas. Sin embargo, como explica el director ejecutivo de Hybeko, Espen Johannessen, "por lo que pudimos ver, ninguno de los elevadores

---

**FABRICADA A PARTIR DE LA PLATAFORMA TELESCÓPICA GENIE XTRA CAPACITY™ S®-85 XC DE 26 M DE ALTURA DE TRABAJO, LA PLATAFORMA DE DESPRENDIMIENTO DE ROCAS HYBEKO RS-85 XC FUE DISEÑADA Y DESARROLLADA POR HYBEKO EN COLABORACIÓN CON EL FABRICANTE ESLOVENO DE PERFORACIONES DE ROCAS OPREMA RAVNE.**

---





de brazo parecía haber sido diseñado específicamente con las especificaciones correctas, ni aprobado oficialmente para el trabajo por un organismo certificado".

Buscando obtener más información, Hybeko se acercó a Gjerden Fjellsikring, una empresa local con una larga experiencia en trabajos de escalado de rocas.

### UNA SOLUCIÓN PRODUCTIVA, PERO TAMBIÉN SEGURA

"Estaba claro que existía una necesidad real de una máquina que ofreciera a los operadores una mejor protección. Al mismo tiempo, también estaba la cuestión de la productividad y de una máquina que permitiera el uso de herramientas de perforación pesadas adecuadas", dice Johannessen.

Gracias a su diseño robusto, brazo reforzado adaptado a su mayor capacidad de elevación, altura de trabajo de 26 m y alcance horizontal de 22,71 m, la plataforma elevadora Genie S-85 XC se mantuvo como una excelente máquina para comenzar el nuevo diseño de escala de roca.

"El proyecto nos llevó alrededor de dos años desde la ingeniería hasta las pruebas y recibir la aprobación CE a través de Rambøll", dice Johannessen. "Además de llevar la seguridad del operador a un nivel significativamente superior, también estamos orgullosos de ofrecer a los clientes la primera y única solución aprobada por la CE que, según nuestras pruebas y comentarios de nuestros primeros clientes, ¡multiplica la productividad por tres! Agradecemos a Høyde-Teknikk, Drammen Lift y Mesta por su confianza, y esperamos que nuestro brazo RS-85 XC les dé la ventaja competitiva que todos necesitamos durante estos tiempos desafiantes", añade.



## ULMA lanza un nuevo paquete de servicios digitales de andamios

El configurador de andamios Scaffmax® y las nuevas bibliotecas tanto del Andamio Multidireccional BRIO como del Andamio de Marco DORPA en ULMA Studio para Revit® conforman la oferta digital de andamios que ULMA pone a disposición del usuario, accesible en un solo clic.

El objetivo de ULMA con estas herramientas digitales es facilitar el día a día del cliente, incrementar y mejorar la productividad agilizando los procesos y las gestiones, desde el inicio hasta el final del proyecto. Todo nuestro universo BIM a tu alcance para compartir nuestros medios y dar forma a tus ideas.

Las familias de andamio en Revit®, así como el encofrado modular ligero COMAIN se suman a los ya existentes sistemas de encofrado: el encofrado modular ORMA, el encofrado modular ligero LGW, el encofrado de pilares LGR y los encofrados con paneles en medidas imperiales, MEGALITE y MEGAFORM, así como el encofrado de losa modular de aluminio CC-4 y el encofrado de vigas de madera ENKOFLEX.

Un servicio desde el que el usuario podrá descargarse de forma gratuita su add-in ULMA Studio para Revit® y diseñar sus proyectos utilizando familias ULMA. Con BIM desde el inicio del proyecto, todos los agentes pueden trabajar en un entorno colaborativo sobre un mismo archivo. La información está siempre actualizada en el mismo lugar. Productividad por ahorro de tiempos, información completa del proyecto, una mejor planificación, independientemente del lugar donde estés y en todas las fases del proyecto.

Scaffmax®, un add-in para SketchUp® Pro, es otra de las herramientas que ponen al alcance del usuario para completar la oferta digital de andamios. Scaffmax® permite seleccionar los criterios de aplicación que más se adaptan al cliente, para luego montar el andamio BRIO y DORPA en cuestión de segundos sobre una estructura 3D previamente generada en SketchUp® Pro. El software, junto con la posibilidad de generar listas de materiales y planos a golpe de clic, también cuenta con puntos de inserción inteligentes para poder realizar correcciones manuales.

De forma visual y con conocimientos técnicos básicos es posible conseguir la solución más adecuada y rentable desde el inicio del proyecto y visualizar la aplicación del andamio ULMA, Andamio Multidireccional BRIO y el Andamio de Marco DORPA, en un entorno tridimensional y real.

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





# Nuevos accesorios que aumentan las capacidades de los sistemas Enerpac Jack-Up

Los sistemas Jack-Up de la Enerpac serie JS son soluciones de elevación incremental estables y completamente automatizadas para cargas pesadas con mayor altura de elevación.



Una configuración típica del sistema incluye cuatro unidades Jack-Up posicionadas debajo de cada esquina de una carga. La carga se levanta de forma incremental a medida que se introducen, levantan y apilan cajones en el sistema, formando 'torres de elevación' para subir y bajar cargas. Los sistemas Jack-Up son eficientes, seguros, fáciles de usar y la solución ideal para elevar cargas pesadas.

Ahora hay disponibles accesorios que complementan estos sistemas, aumentando la flexibilidad y seguridad para aplicaciones aún más desafiantes.

## CAJONES SUPERIORES AJUSTABLES

Los cajones superiores ajustables de Enerpac permiten ajustar la altura inicial de cada pata, garantizando una elevación segura y estable. Permiten un ajuste de altura de 300 mm (12 pulgadas) para hacer contacto con la carga y minimizar la necesidad de un exceso de material de apuntalamiento y soporte. Los cajones superiores ajustables incluyen un cilindro de doble efecto con contratuercas y silleta giratoria.

## CARRETIILLAS DEL BASTIDOR BASE

Las carretillas del bastidor base permiten el desplazamiento horizontal de los sistemas Jack-Up a plena carga y altura. Si debe des-

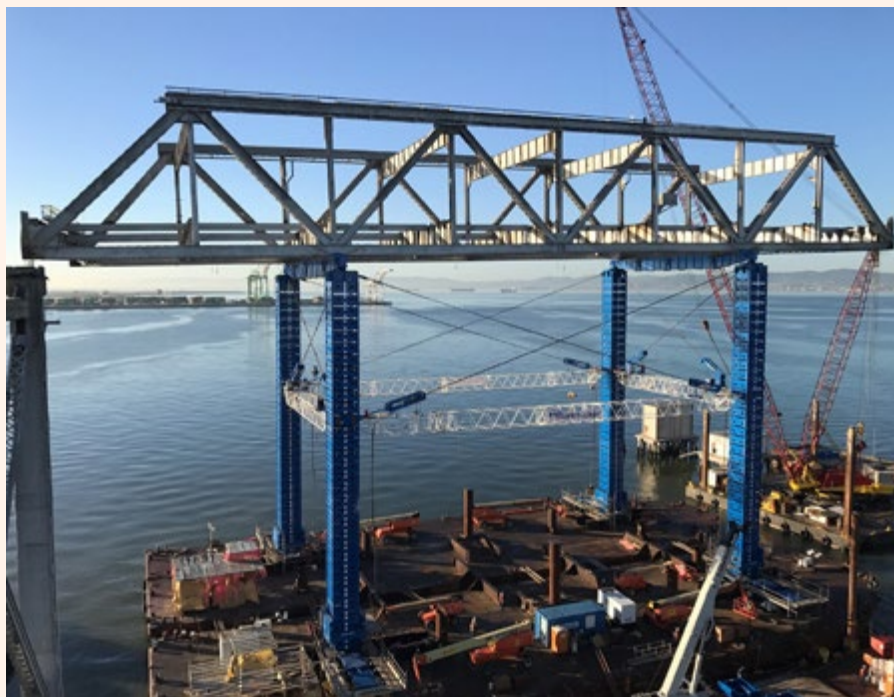
plazarse una carga pesada, las carretillas del bastidor base de Enerpac facilitan el movimiento y eliminan la necesidad de equipos de transporte separados. Las carretillas del bastidor base permiten un movimiento más



suave, rápido y eficiente. Para un correcto apoyo y orientación, deben utilizarse carriles de deslizamiento de Enerpac.

## KITS DE ARRIOSTRAMIENTO

Los kits de arriostramiento permiten un aumento de hasta un 50 % en la altura máxima. Para aplicaciones únicas en las que se necesita una altura de elevación adicional, los kits de arriostramiento son una solución para ampliar la altura de elevación segura de un sistema Jack-Up.





# mateco presenta su nuevo curso de trabajos en altura

matecoAcademy, el programa de formación de mateco, acaba de añadir un curso de Trabajos en Altura certificado por AENOR, en la delegación de Zaragoza.

Su objetivo es asegurar la seguridad de quién utilice líneas de vida, escaleras o escalas para el acceso a trabajos que se realizan en altura, a través de un conocimiento adquirido según el RD 2177/2004. Además, da a conocer la gama de dispositivos y situaciones que se pueden encontrar en este tipo de situaciones, cómo evitar de forma práctica los vicios y errores más comunes y ser consciente del riesgo intrínseco que supone trabajar en altura.

Con este nuevo curso, mateco quiere dotar al alumno del conocimiento, de la seguridad y de la confianza necesaria para trabajos esporádicos en altura que incluya conocimientos claros sobre el uso de los equipos de protección individual (EPIs) específicos. El objetivo es que pueda resolver diversas situaciones, en las condiciones de preven-

ción y seguridad necesarias para su correcto desempeño, así como la salvaguarda de su integridad.

El curso se gestiona por formadores certificados por AENOR que imparten formaciones estructuradas según norma en vigor y que dominan los procedimientos de aprendizaje. Esta formación está dirigida a todo tipo de operadores, como trabajadores de mantenimiento industrial, construcción, montaje, instalaciones, etc. y está especialmente recomendada para empresas especializadas en cubiertas o en el sector de la Industria donde el mantenimiento de las instalaciones incluye elevación y trabajos en altura.

Para la realización del curso, matecoAcademy cuenta con instalaciones preparadas y certificadas, entre otras:

- Normativa técnica y reglamentaria.
- Equipos de protección individual (EPIs) contra caídas de altura.
- Cuidado y mantenimiento de los equipos.





## Un trío compacto: el Grupo Dufour pone en funcionamiento tres nuevas grúas todo terreno Demag® AC 250-5

El proveedor belga de servicios de grúas Dufour ha llevado a cabo la adición a su flota de 5 ejes, "dominada por Demag", con grúas adicionales de Zweibrücken: Las tres cuartas partes de las grúas de la flota ya llevan el logotipo de Demag, y ahora se han sumado tres nuevas unidades AC 250 -5 unidades. "Sobre todo, valoramos la alta ca-



lidad y fiabilidad de las máquinas de 5 ejes de Zweibrücken", dice el administrador Olivier Dufour, al explicar la predilección de su empresa por el fabricante.

Como todas las demás grúas Demag de 5 ejes, la AC 250-5, es la más grande de la serie, además de la más compacta en su clase de capacidad. Con una longitud total de 14,49 metros, dirección de 5 ejes, dirección independiente del eje trasero y control de lanzamiento dinámico, es tremendamente maniobrable, lo que la hace perfecta para trabajar en lugares de trabajo reducidos. Y también hay otras ventajas importantes que destacar como la perspectiva de Dufour: muchos de los componentes de la grúa de 5 ejes Demag son intercambiables, desde el polipasto, a través de las extensiones de la pluma principal y el corredor, hasta las poleas abatibles y el accesorio de carga pesada. "Esto facilita el trabajo a nuestros técnicos de servicio y también reduce nuestros costes de inventario", explica Olivier Dufour, cuya empresa utilizará las nuevas grúas para los proyectos "Grand Paris" en la región de Île-de-France.

Otros trabajos planificados incluyen ayudar a las grandes grúas Dufour Demag AC 500-8, AC 700-9 y CC 3800-1 con otros proyectos de construcción e infraestructura, así como con el montaje de turbinas eólicas.

## La biblioteca BIM de Haulotte sigue creciendo

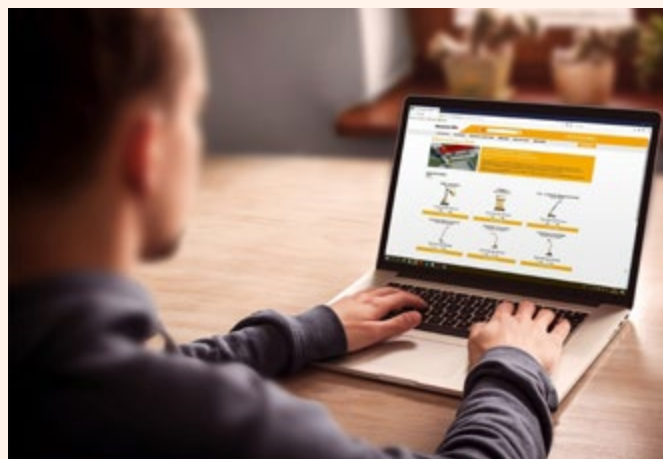
Haulotte continúa expandiendo su biblioteca de modelos de información de construcción. Los nuevos mástiles verticales y brazos articulados ahora se pueden descargar en los sitios web de Haulotte y BIMobject® Cloud para facilitar la gestión de proyectos de construcción.

Haulotte lanzó doce nuevos objetos BIM, continuando con su compromiso de proporcionar recursos 3D, incluidos datos técnicos relevantes, para planificar y gestionar de forma eficiente un proyecto de construcción. Los nuevos archivos de objetos incluyen los siguientes modelos:

- Mástiles verticales eléctricos Star 6 / 6C / 8 / 8S (nombre estadounidense Star 13 / 22J / 20)
- Plataformas articuladas HA12CJ + / 12IP / 15IP / 16 RTJ PRO / 20 RTJ PRO / 26 RTJ PRO / 32 RTJ PRO / 41 RTJ PRO (Nombres estadounidenses HA32 CJ + / 33 JE / 43 JE / 46 RTJ PRO / 61 RTJ PRO / 80 RTJ PRO / 100 RTJ PRO / 130 RTJ PRO)

Los objetos se pueden descargar gratis en formato Revit o IFC, dos sistemas líderes para la creación de proyectos BIM. El portal basado en la web de Haulotte ahora proporciona a la industria de la construcción 32 objetos BIM.

Clément Viaouet, Product Manager de Haulotte, comenta: «La expansión de nuestra biblioteca de Modelos de información de construcción refleja nuestro objetivo de apoyar a la industria de la construcción con la adopción de tecnologías digitales».



Un lote final está previsto para finales de año para que todos los participantes del sector de la construcción puedan utilizar los equipos de Haulotte en sus obras.



# Prueba de conducción de la carretilla contrapesada KBD 70 de Baoli equipada con motor EU5: así son las sensaciones de quienes la han probado

La carretilla contrapesada KBD 70 de Baoli, perteneciente a la clase de 5-10 toneladas, demostró ser robusta, de alto rendimiento y cuidadosa con el impacto ambiental gracias a la introducción del motor EU5, que cumple con las regulaciones cada vez más restrictivas sobre emisiones de gases contaminantes. Estas han sido las sensaciones generales de quienes han tenido la oportunidad de realizar las pruebas de conducción de la compañía.

En concreto, para el producto manager de la compañía, Giuseppe Montefusco, quien tuvo la oportunidad de ser el primero en realizar una prueba de conducción, “fue una sensación de gran potencia, máxima eficiencia y comodidad de conducción a primera vista”. Así lo ha vivido tras tener la oportunidad de probar el modelo KBD 70 de Baoli, fabricante de carretillas elevadoras y equipos de almacén que opera en más de 80 países de todo el mundo. El nuevo motor Doosan D34 con 85,8 kW y 3409 cm<sup>3</sup> de capacidad da a la carretilla una sensación de gran potencia durante la conducción, gestionada por la transmisión KION que es capaz de contener su fortaleza al tiempo que garantiza la fluidez de los movimientos.

Debido al cumplimiento de la etapa EU5 de la normativa que regula la emisión de los gases de escape, una etapa muy restrictiva en cuanto a las limitaciones de emisiones, este vehículo es cuidadoso con el impac-



to medioambiental y está equipado con sistemas de regeneración de gases de escape que reducen significativamente la emisión de partículas contaminantes.

“Después de realizar la prueba de conducción, puedo confirmar que la KBD 70 está diseñada como carretilla estándar, pero al mismo tiempo es efectiva y se convierte en un excelente representante de los valores de

la marca Baoli de la clase 5-10 toneladas — continúa Giuseppe Montefusco—. La carretilla transmite a primera vista una notable sensación de robustez, al estar compuesta por piezas metálicas. Estas características se complementan con una eficiencia perfecta y una excelente maniobrabilidad, que garantizan un rendimiento óptimo ante cualquier eventualidad”.

“Los puntos fuertes de la nueva KBD 70 también incluyen, entre otros, una elevación eficiente, un rendimiento preciso y excelente, así como una posición de conducción simple pero extremadamente funcional”, expresa el responsable de producto. “Por otro lado, la máxima comodidad al maniobrar la carretilla está garantizada por palancas hidráulicas de fácil alcance, un asiento ergonómico y una excelente visibilidad en todas las direcciones, incluso a través de la columna de elevación. Finalmente, las maniobras de aproximación a baja velocidad se ven facilitadas por el pedal de avance lento, un determinado embrague hidráulico capaz de desacoplar progresivamente el motor de la transmisión. Incluso durante el arranque y los cambios de dirección de la marcha se desenvuelve sin problemas. También existe la posibilidad, si es necesario, de seleccionar una marcha lenta mediante un botón especial que garantiza una alta seguridad en el manejo dentro de entornos sensibles”, finaliza Montefusco.





# Nuevo distribuidor Bobcat para Asturias y Cantabria

Recambios Rolmar entra a formar parte de la extensa red de distribuidores oficiales Bobcat. Este se une a la familia de concesionarios para representar a la prestigiosa firma de equipos compactos, manipuladores telescópicos e implementos originales Bobcat en las comunidades de Asturias y Cantabria.



Con esta nueva incorporación queda cubierto el servicio de la marca Bobcat en todo el territorio español.

Recambios Rolmar ubicada en Santander, fue fundada en 1989. Durante todos estos años han logrado mantenerse en la vanguardia del sector de maquinaria de mantenimiento y obra pública de Cantabria. Actualmente se dedican a la venta, alquiler, reparación y mantenimiento de maquinaria para la construcción y el sector agrícola.

“Acabamos de firmar el contrato para representar a Bobcat y ya hemos vendido dos manipuladores telescópicos de última generación comenta, Alberto Roldan Esteban, gerente de Recambios Rolmar. Se trata de dos modelos con mucha personalidad, un TL 38.70 AGRI para un cliente que se dedica la ganadería, con cucharón de 3000lts, cucharón con grapas y manipulador de balas de heno, y un TL 30.70 AGRI para el mismo sector con sus respectivos implementos.

El acuerdo representa para nosotros un importante crecimiento profesional, dado el gran nombre que tiene la marca en cada uno de los sectores a representar.

Entendemos que para nuestros clientes es una gran noticia, ya que representamos una zona geográfica hasta el momento desierta, además de esta forma el cliente localiza en una única compañía una gama completa de maquinaria a su servicio engranando al 100x100 la una con la otra, y teniendo por lo tanto un único punto de alquiler, venta y reparación para todos sus equipos de trabajo, tanto equipos de mantenimiento, como maquinaria de obra pública, y elevación.”

“El nombramiento de Recambios Rolmar como distribuidor Bobcat para las provincias de Asturias y Santander es un paso más en el camino que Bobcat está tomando para reforzar en España nuestra posición de liderazgo en el sector de la maquinaria compacta. Son exactamente lo que esperamos de un distribuidor autorizado Bobcat y estoy seguro de que conseguirán grandes éxitos, prueba de

ello es la reciente entrega de dos manipuladores telescópicos agrícolas”, añade Carlos Campos District Manager Doosan Bobcat – Iberia & Turkey.

## RECAMBIOS ROLMAR

Polígono Industrial de Guarnizo, parcela 95-A. 39611 Guarnizo - CANTABRIA (España)  
TEL 942 22 55 33

**RECAMBIOS ROLMAR, S.L.**  
Polígono Industrial de Guarnizo, Parcela 95-A  
39611 Guarnizo  
Tel. 0034 942 22 55 33  
correo@rolmar.com  
www.rolmar.es



**Bobcat.**  
*One Tough Animal.*

# Claves para mejoras logísticas en almacén

Los almacenes son una pieza clave dentro de la empresa: preservan, protegen, controlan y abastecen, por lo que un objetivo claro en la empresa debería ser la mejora de la eficiencia del almacén, tanto por la gestión y optimización de los recursos que realizan como por el aumento de la productividad. Pero, ¿cuáles son las claves para mejoras logísticas en almacén?

Para llevar a cabo la optimización de procesos logísticos, se necesita un equipamiento y maquinaria que esté a la altura para:

- Aprovechar al máximo el espacio del almacén y organizar la mercancía de manera eficaz y práctica.
- Garantizar la seguridad de todo aquel que entre en el almacén.
- Garantizar la salud laboral de los empleados evitando que sufran lesiones en la carga y descarga de la mercancía.

## MAQUINARÍA PARA ALMACÉN

Hay una gran cantidad de máquinas que pueden ayudar en los trabajos de almacén mejorando la logística. Las más utilizadas son:

- Transpaletas eléctricas y manuales: permite el rápido transporte de palets, también en maniobras de carga y descarga de camiones, tareas clave en la cadena logística. Además, son de fácil manejo y ofrecen gran seguridad y confort.
- Apiladora: permite levantar o bajar cargas, por lo que es un equipo clave si se almacena en estanterías.
- Plataforma vertical de picking: permite llevar a cabo la preparación de pedidos recogiendo las cargas de las estanterías en las que están almacenadas.
- Carretilla eléctrica: permite cargar y transportar grandes cargas (sean voluminosas y pesadas).

En mateco puedes encontrar esta y más maquinaria para mejorar la gestión y eficiencia del almacén, no solo con la optimización de los



procesos logísticos sino también haciéndolo más seguro y práctico. Además, en mateco cuentan con el apartado de formación matecoAcademy donde podrás obtener los carnets según norma UNE 58451-2016 para poder trabajar con carretillas tanto en España como en el resto de la Comunidad Europea.

## 16 grúas Demag para ACT Crane and Heavy Equipment

Para la empresa de alquiler de grúas de Arabia Saudita, Arabian Consolidated Trading (ACT Crane & Heavy Equipment), la única opción real cuando se trataba de expandir su flota eran más grúas Demag: la compañía recientemente puso a trabajar cuatro grúas todo terreno Demag® AC 160-5 y dos Demag AC 300-6, a las que ahora siguen cuatro Demag AC 100-4, cuatro Demag AC 250-5 y dos Demag AC 500-8.

“Tenemos una excelente y duradera relación comercial con ACT Crane & Heavy Equipment y estamos muy orgullosos del hecho de que nuestros productos cumplen con sus exigentes requisitos. Es una prueba de la calidad detrás de estos productos y de la confianza que nos hemos ganado”, señala Deepak Jain, director de ventas senior de Oriente Medio de Tadano Demag, quien desea que ACT continúe teniendo éxito en la industria con las nuevas grúas Demag. Y agrega: “ACT está dirigida por el Sr. Hassan al Naimi, quien es realmente inspirador en la forma de dirigir el negocio, es más que un placer trabajar con alguien que tiene una gran previsión”.





# Locamod y su plataforma telescópica Genie® SX™ -180 en los principales proyectos de construcción del mañana

Locamod ha elegido ofrecer un alto rendimiento en alturas extremas, así como productividad y facilidad de transporte, por ello decidió adquirir la telescópica Genie que llega a 57 m.



Con sede en París y bajo la presidencia de Bertrand Philaire desde 2016, la empresa de alquiler francesa Locamod Elévation recibió recientemente la entrega de una plataforma elevadora telescópica Genie® SX™ -180 en su sucursal del norte de París en Domont.

Thibault Jameau, director de la unidad de Nuevos Negocios de la empresa, explica por qué la adquisición fue una decisión tan lógica: "Nuestra empresa tiene un enfoque decididamente progresista. Nuestros clientes quieren productividad y, con sus necesidades en mente, queremos ofrecer a los usuarios finales las mejores soluciones que les permitan trabajar de manera eficiente y responder a los desafíos de los grandes proyectos de construcción del mañana. Estos incluyen desarrollos relacionados con el proyecto Grand Paris, los Juegos Olímpicos de París 2024 y, debido a que nuestra nueva plataforma Genie SX-180 está disponible para alquiler en todo el país, ¡una gran cantidad de otros lugares de trabajo en toda Francia!".

Dada la perspectiva de la empresa, subraya las razones por las que el presidente de la empresa tomó una decisión acertada al elegir este modelo en particular. "Necesitábamos ofrecer a nuestros clientes una máquina que combinara la capacidad de trabajar en alturas extremas con productividad y facilidad de transporte. La plataforma telescópica Genie SX-180 cumple todos los requisitos".

Combinando una altura máxima de trabajo de casi 57 m, un alcance horizontal de más de 24 m, la capacidad de trabajar por debajo del nivel, más un plumín de 3 m, la Genie SX-180 ofrece el rendimiento que los operadores necesitan para trabajar de manera eficiente y precisa. En cuanto a la productividad, su capacidad de conducción a altura completa es una de las características clave del modelo que, a diferencia de las plumas montadas en camiones, implica que no es necesario dejar de trabajar para repositionar la máquina al pasar de un área de trabajo a la siguiente.

Además, tampoco se necesitan convoyes especiales, lo que ahorra tiempo y dinero en comparación con otras máquinas de su categoría. Por no hablar de los ahorros en comparación con el alquiler de una unidad montada sobre camión, lo que implica el gasto adicional de un operador adicional y hace que los clientes sean menos autosuficientes.

Por cada alquiler de su nueva plataforma Genie SX-180, Locamod Elévation ofrece una sesión de familiarización para garantizar que los operadores se sientan cómodos con la máquina desde el primer día de uso.

Para obtener más información sobre los productos y servicios de Genie, visite [www.genielift.com](http://www.genielift.com)





## Thomas Wolke se une al equipo europeo de Sinoboom

"Thomas Wolke ha sido designado como nuestro Gerente Regional para la región nórdica y báltica para Sinoboom BV," dijo Tim White-man, director ejecutivo de la sede en Rotterdam de Sinoboom BV. Thomas trae consigo casi 14 años de experiencia en el apoyo y trabajo con las empresas de alquiler de plataformas aéreas en la región. Con base en Suecia, Thomas se hará cargo de los negocios de Sinoboom BV en Dinamarca, Finlandia, Suecia, Noruega, Estonia, Letonia y Lituania. "La experiencia y el conocimiento de Thomas es un gran activo para nuestro equipo en Europa y sin duda nos ayudará a construir rápidamente en nuestra base de clientes existente nórdicos y del Báltico, que valora especialmente nuestras tijeras eléctricas modernas y brazos", dijo Erik Geene, vicepresidente de Desarrollo de Negocios de Sinoboom BV.

El nombramiento de Wolke es el último de la estrategia de la empresa para establecer Sinoboom como empresa europea permanente, con sede en Rotterdam. Esto permite que el suministro de sus plataformas aéreas de alta calidad, construidas en Changsha, China, y debido a la

creciente base de clientes europeos, cuenten con soporte de servicio regional completo. "Estoy impresionado por la calidad de las plataformas aéreas y el compromiso de calidad que he encontrado en Sinoboom. Es genial estar de nuevo en este negocio visitando a mis clientes y amigos de nuevo", dijo Wolke.



## Alsina sigue apostando por la seguridad

**En la línea emprendida ya hace años, Alsina da un nuevo paso en su compromiso por aumentar los estándares de seguridad en obra, en uno de los sectores con mayor índice de siniestralidad laboral.**

Recientemente, ha incorporado a su gama de productos, una novedosa solución que proporciona una efectiva protección perimetral durante la fase de ejecución de las estructuras, que no requiere la utilización de grúa para su montaje.

Gracias a su innovador diseño, la instalación del sistema se puede realizar íntegramente a mano, sin tener que depender de la utilización de grúa como sí sucede con los sistemas tradicionales de horcas, o equivalentes.

Una vez más, Alsina se ubica a la vanguardia de las empresas del sector, como referente en la contribución a la reducción de la siniestralidad laboral en el sector de la construcción, y en la protección de los trabajadores en un entorno con alta exposición de sufrir accidentes.



La solución Alsina-RSA es un novedoso producto, cuyo diseño vanguardista proporciona una efectiva protección perimetral en fase de estructuras, mediante un proceso de montaje rápido y sencillo, reduciendo significativamente los tiempos de instalación y costes de mano de obra.





# Moldtech instala en Rumanía una mega planta móvil para la construcción de carretera y puentes

La obra está siendo realizada por la empresa UMB Spedition mientras que el cliente es la Compañía Nacional de Administración de Infraestructura Vial (CNAIR). UMB es una compañía familiar liderada por el señor Umbrerescu. Se trata de una sociedad consolidada con una asombrosa capacidad tanto en medios humanos como técnicos, que le permiten realizar los grandes proyectos de construcción por todo Rumanía que la empresa tiene adjudicados, por ejemplo, 30 km en la autovía de Transilvania entre Nadaselu y Zimbor, los dos últimos tramos de los cuatro segmentos que conforman la autovía entre Craiova y Pitesti o la rehabilitación de la carretera comarcal en el condado de Vrancea.

El resultado final del acuerdo fue una innovadora propuesta, por parte de Moldtech, donde por primera vez en la historia de los prefabricados en Rumanía, se ha construido una planta con una capacidad de producción asombrosa: 1.100 m<sup>3</sup> de llenado al día y que a la vez se pueda desplazar de forma relativamente sencilla.

Una vez que este proyecto se terminó en Bacau, todos los equipos fueron trasladados a Craiova para realizar un segundo proyecto en el que se realizarán aproximadamente 400 vigas, tableros y demás elementos.

El equipamiento suministrado que Moldtech ha suministrado:

- Cuatro moldes para vigas de puente pretensadas, actuados hidráulicamente con longitudes de 125m y con alturas desde 1 metro hasta 2,4 metros y con una fuerza total de pretensión mínima de 400Tn y máxima de 1500Tn.
- Dos mesas fijas autoportantes de 2,4 x 30 metros y fuerza de pretensado de hasta 200 MT para la producción de prelosas.
- Ocho moldes mecánicos para la producción de diafragmas, una gama de vigas desde una altura de 600 mm hasta una altura de 2200 mm con el que el cliente puede fabricar diafragmas de todos los tamaños utilizando el mismo equipo.
- Dos mesas basculantes para la producción de muros anti-ruído, con un tamaño de 2,5 x 48 metros con su correspondiente banda



[Pinche para ver el video](#)

superior abatible para facilitar una liberación suave del panel.

- Ocho moldes mecánicos para la producción de parapetos de puente. Cada uno con una longitud de 12,5 metros construidos a medida de acuerdo con las especificaciones de la autoridad vial rumana.
- El suministro incluyó la conocida máquina "MT20" para la fabricación de marcos con hormigón seco que Moldtech vende desde hace más de 10 años. Permite producir 10 marcos en un turno gracias a su sistema vibro-prensado.
- Para un rápido proceso de llenado de los moldes, Moldtech suministró varios vehículos de transporte y distribución de hormigón Giraffe con una capacidad de 4m<sup>3</sup> y que pueden verter directamente en los diferentes moldes, incluido el molde de viga de 2,2 metros de altura.

A pesar de las condiciones climáticas asociadas al invierno rumano, se decidió que el equipo se colocaría al aire libre por lo que todos los moldes debían estar prepa-

rados para este desafío. Moldtech diseñó un sistema especial de calderas en contenedores cuyo diseño incluye un calentador de agua de 2x800 kW por hora capaz de suministrar agua caliente a los moldes que estaban equipados con un circuito cerrado de tuberías aleteados de agua caliente.

El suministro también incluyó otros accesorios como lanza de tensado, equipo lanzacables, unidades hidráulicas de tensado y de destensado, etc.

Con este mega proyecto, MOLDTECH afianza su liderazgo como fabricante de equipos de elementos prefabricados para la construcción de puentes y se posiciona como referente en plantas móviles para prefabricados, dando la mejor solución para proyectos en diferentes localizaciones.

Puede ver un vídeo explicativo del proyecto pinchando aquí: <https://www.youtube.com/watch?v=Rb7XQ6TG13c>





# Estaciones de carga móviles para vehículos eléctricos: Soluciones HIAB para las nuevas ciudades smart city.

Jolt Energy Group proyecta que sus estaciones de carga móviles para vehículos eléctricos serán parte integrante de ciudades y centros urbanos de Europa y Estados Unidos en los próximos meses y años. Todos y cada uno serán transportados y cuidadosamente puestos en su lugar por una grúa cargadora HIAB.

El problema es que no hay suficiente energía en la red eléctrica para cargar todos los vehículos nuevos. Su red de estaciones de carga hará la vida más fácil para los conductores de automóviles eléctricos, que pueden acceder a nuevas estaciones de carga en múltiples ubicaciones en toda la ciudad.

Las nuevas ideas de negocio necesitan nuevas soluciones, pero Hiab podría aprovechar años de experiencia de las soluciones FrameWorks que se utilizan para instalar grúas cargadoras HIAB en carrocerías de camiones. El nuevo camión cumplió con todas las demandas y superó las expectativas, ya que esta asociación es el pináculo de cómo Hiab pretende ser el socio comercial ideal para desarrollar la solución adecuada para un desafío empresarial.

La grúa cargadora HIAB X-HiPro 232 fue la elección perfecta, ya que viene completada de SAF (Semi Automatic Folding) y SAM (Semi Automatic Motion) para manejar los movimientos y funciones automatizadas, que ayudan a los operadores a aumentar la productividad y evitar accidentes en zonas urbanas confinadas.



## La Cumbre de IPAF y los Premios IAPA se realizarán online

Tanto la Cumbre IPAF como la entrega de los Premios de la elevación IAPA y organizados por IPAF, se van a organizar en un evento online. Mantienen el mismo día, el 18 de marzo de 2021, pero será un evento puramente digital. Gente de todo el mundo se unirán online.



Los organizadores del evento IPAF y KHL, tomaron conjuntamente la decisión de organizar el evento como una plataforma solo online, ya que persiste la incertidumbre en torno a las medidas para frenar el resurgimiento del virus durante el último trimestre de 2020 y el primer trimestre de 2021.

Peter Douglas, director ejecutivo y director ejecutivo de IPAF, dijo: "Si bien esperamos que la pandemia esté bajo control para marzo, las continuas restricciones de viajes internacionales, así como las regula-

ciones locales en el Reino Unido relativas al número de personas que pueden reunirse en espacios interiores, significa que quienes desean asistir en persona no pueden hacer planes con el grado de certeza necesario cuando faltan solo cinco meses para la celebración del evento".

Al mismo tiempo, ahora todos estamos acostumbrados a una nueva forma de trabajar, participar en reuniones, organizar seminarios web, talleres y mesas redondas en línea a través de plataformas como Teams o Zoom. Hemos visto cuán efectivos pueden ser estos, cuando los viajes internacionales y las reuniones físicas han resultado imposibles".

Cualquiera que haya reservado para unirse al evento en Londres podrá solicitar un reembolso. Se recomienda a quienes hayan reservado alojamiento en el hotel Millennium Gloucester, que se pongan en contacto di-

rectamente con el Millennium Gloucester para discutir la cancelación de acuerdo con las políticas estándar del hotel. Los premios se basarán en la lista corta anunciada a principios de este año.

Douglas añade: "La Cumbre anual de IPAF y las IAPA es un punto culminante del calendario de eventos de elevación impulsado en todo el mundo, esperamos sinceramente que aquellos que deseen asistir se pongan en contacto con el fin de unirse a nosotros en la primera edición virtual del evento; ciertamente promete ser una cita interesante y atractiva del calendario de eventos de 2021. Si desea más información, conocer el programa, saber quienes serán los oradores y cómo garantizar su plaza en la primera cumbre de IPAF y IAPA en línea, visite el sitio web del evento [www.iapa-summit.info](http://www.iapa-summit.info) que se actualizará pronto y a medida que la información esté disponible.



# Bobcat «Next is Now» reinventará el sector de los equipos compactos

La empresa tiene previsto lanzar nuevos productos, entrar en nuevos mercados y ofrecer a los clientes soluciones aún más innovadoras que nunca.



«Next is Now» afirma que el futuro del sector ya ha llegado a Bobcat. Crear las herramientas del mañana. Productos más potentes y eficientes que ofrecen la agilidad, versatilidad y resistencia que han hecho famoso a Bobcat. Esto se combina con una diversificación de productos muy significativa y la expansión a nuevos mercados, y complementado por tecnologías y servicios más inteligentes y más conectados que remodelan la forma en que se realiza el trabajo.

Gustavo Otero, presidente de Doosan Bobcat EMEA, comenta: «Con Next is Now, Bobcat capacita a las personas para trabajar de forma más eficiente y permitirles lograr más de lo que haya sido posible antes. Estamos desarrollando equipos y tecnologías más potentes, más eficientes y más inteligentes en una expansión que ofrece una selección de productos mayor y mucho más amplia para aumentar las oportunidades de nuestros clientes».

## NEXT IS NOW: DIVERSIFICACIÓN Y EXPANSIÓN

Next is Now ha sido el mayor evento de lanzamiento virtual de la empresa en Europa, Oriente Medio y África el 21 de octubre de 2020.

Aunque se trata de una nueva plataforma que refleja las circunstancias actuales, Bobcat ha adoptado la tecnología digital para lanzar productos innovadores tanto en los mercados nuevos como en los ya existentes. La empresa no solo pretende ser el líder mundial en equipos compactos de construcción, sino que también quiere liderar todo el sector de los equipos compactos. Esto se traduce en una línea de productos más amplia, actualizaciones más frecuentes de los productos y diseños y tecnologías innovadoras que obligarán a los competidores a ponerse al día.

Roy Haaker, vicepresidente de ventas y marketing de Doosan Bobcat EMEA, dijo: «Inspirado por la filosofía Next is Now, Bobcat va a lanzar un número sin precedentes de nuevos productos y categorías de productos. En esta primera fase, Bobcat va a realizar presentaciones en doce categorías diferentes que abarcan 48 productos en total. Además de las categorías de productos de abajo, que entrarán en el mercado con efecto inmediato o muy pronto, Bobcat presentará una nueva tecnología que mostrará al sector cuál será el camino a seguir ahora y en el futuro».

- Nuevas cargadoras compactas y de orugas de la serie R
- Miniexcavadoras de 5-6 toneladas de la serie R2
- Nuevas categorías de cargadoras compactas de ruedas y cargadoras articuladas pequeñas
- Nueva gama de compactación ligera

## NUEVAS CARGADORAS COMPACTAS DE LA SERIE R, STAGE V

Las nuevas máquinas de la Serie R son el resultado del rediseño más significativo de las



cargadoras compactas Bobcat en 60 años y la empresa comenzará las entregas de las máquinas en octubre de 2020. Bobcat lanzará la nueva serie R de cargadoras compactas conforme a la norma Stage V y que comprenden las cargadoras compactas S66 y S76 y las cargadoras compactas de orugas T66 y T76.

Las nuevas cargadoras presentan una variedad de mejoras en las prestaciones, la comodidad y la visibilidad para ayudar a aumentar la productividad de nuestros clientes. Como resultado, muchas de las opciones anteriores están ahora incorporadas en las nuevas cargadoras de la serie R como características de serie.

Completamente rediseñadas desde cero con un enfoque en la calidad, fiabilidad, durabilidad y confort de primera clase, las nuevas cargadoras de la serie R representan la si-

guiente etapa en la evolución del sector de equipos compactos.

## NUEVAS MINIEXCAVADORAS DE 5-6 TONELADAS DE LA SERIE R2

Bobcat también lanzará la nueva generación de miniexcavadoras de la serie R2 de 5-6 toneladas conforme a Stage V, los nuevos modelos E50z, E55z y E60. Estos modelos ofrecen una combinación de elevadas prestaciones, excelente estabilidad y control suave de las funciones de trabajo. La entrega de las excavadoras Bobcat de la serie R2 comenzará a principios de 2021.



El modelo E50z de giro de cabina cero (ZHS) es el punto de entrada a esta nueva familia de excavadoras de alta productividad de 5-6 toneladas. La E55z es una máquina ZHS de gran comodidad y altas prestaciones que ofrece una estabilidad excepcional. La nueva E60 es el buque insignia del modelo de giro convencional, con un motor más potente, una cabina más grande y otras características nuevas y únicas.

## BOBCAT ENTRA EN EL MERCADO DE LAS CARGADORAS DE RUEDAS

Para ampliar la cartera de productos de cargadoras y fortalecer la posición de la empresa como líder mundial en equipos compactos, Bobcat tiene la intención de entrar en el mercado europeo de cargadoras de ruedas con cargadoras de ruedas compactas (CWL) y cargadoras articuladas pequeñas (SAL).

La empresa está ampliando su cartera de cargadoras para ofrecer a los clientes más opciones de productos Bobcat, con características optimizadas para aplicaciones específicas en la construcción, el alquiler, la agricultura, el paisajismo, las obras viales, la manipulación de materiales y muchos otros sectores.



Bobcat entra en el mercado de las CWL con dos modelos: el L65 y el L85. Diseñadas y fabricadas por Bobcat en el campus de la empresa en Dobris, en la República Checa, las CWL L65 y L85 establecen un nuevo punto de referencia de prestaciones líder en el mercado de la construcción y los mercados de alquiler.

Bobcat también ha entrado en el mercado SAL con dos modelos, el L23 y el L28, diseñados y construidos por la empresa en Bismarck, Dakota del Norte, en EE. UU. Con las nuevas SAL de Bobcat, los atributos tradicionales de altas prestaciones en un tamaño compacto, agilidad y versatilidad se complementan ahora con una presión ligera sobre el suelo y una mayor capacidad de elevación para máquinas de menor peso.

### BOBCAT LANZA UNA NUEVA GAMA DE COMPACTACIÓN LIGERA

Las aplicaciones de compactación son una parte necesaria en numerosos sectores, y ninguna obra de construcción está completa sin un compactador de suelo y asfalto. Como resultado, Bobcat ahora amplía su cartera de productos para ofrecer una gama completa de

maquinaria de compactación ligera, desarrollada en colaboración con el Grupo Ammann.

La nueva gama de compactación ligera de Bobcat abarca siete familias de productos diferentes y 37 modelos en total, para satisfacer los requisitos de trabajo en casi cualquier obra de construcción. Las máquinas de compactación ligera Bobcat ofrecen las máximas prestaciones, sin reducir el confort, la seguridad y la simplicidad de uso. La gama de compactación ligera Bobcat incluye:

- Pisonos vibrantes
- Bandejas vibrantes monodireccionales
- Bandejas vibrantes reversibles
- Bandejas vibrantes reversibles hidráulicas
- Rodillos tándem de lanza
- Rodillos compactadores de fosas
- Rodillos tándem

### NUEVAS INNOVACIONES Y TECNOLOGÍAS DE BOBCAT

El futuro no solo es más potente, es digital y está conectado. Bobcat se está abriendo paso como líder de este espacio conectando a las personas y las máquinas de formas nuevas e innovadoras. Estas tecnologías se encuentran en una fase de desarrollo con-



ceptual o ya se están preparando para entrar en el mercado. Esto permitirá a los distribuidores atender mejor a los clientes y ayudar a los operadores a trabajar de forma más eficiente, más segura y en formas que nunca habían soñado posibles. Bobcat está trabajando para eliminar la separación entre el operador y la máquina, probando y adoptando diferentes tecnologías que la gente utiliza cada día con el objetivo de hacer de la obra un lugar más inteligente.

El funcionamiento a distancia de Bobcat MaxControl es una nueva tecnología que proporciona un funcionamiento a distancia cómodo y de fácil acceso mediante una aplicación en un smartphone. Con el funcionamiento a distancia de Bobcat MaxControl, los trabajos de dos personas se convierten en tareas de un solo empleado. Los operadores pueden abordar tareas simples y cotidianas como abrir y cerrar puertas o cargar balas en menos tiempo y con menos personal. Es compatible con cargadoras compactas con mandos de joystick seleccionables (solo iOS) que datan de incluso de 2004.

Bobcat busca hacer de MaxControl una solución modular simple, con una caja de hardware para el trabajo de base, que sirva de cimiento para otras características. El funcionamiento a distancia es la primera característica dentro de Bobcat MaxControl, pero la empresa está buscando añadir más características en el futuro.

Entre ellas se incluye la función de evitación de objetos. Bobcat está probando soluciones que ayudan a que una máquina identifique un objeto conocido basándose en imágenes tomadas en el modo de realidad aumentada y evitar que la máquina colisione con ese objeto.

Con la función semiautónoma, la empresa está trabajando en la automatización de algunas tareas repetitivas que requieren poco o ningún personal para realizarlas, con el objetivo de hacer la obra más productiva y segura.

A medida que las obras cambian de tipo, tamaño o ubicación, otra nueva tecnología en la que Bobcat está trabajando es la de las características a demanda para las cargadoras compactas seleccionadas. Esta tecnología permite a los clientes explorar las características de hardware y software integradas en su máquina, que se pueden activar y comprar en cualquier momento en el futuro. Inicialmente estas características las habilitará el distribuidor, pero en el futuro los clientes podrán habilitar estas y muchas más características utilizando una plataforma de suscripción.

Vijayshekar Nerva, jefe innovación y aceleración, Doosan Bobcat EMEA añadió: «Estamos trabajando con empresas líderes y explorando tecnologías de gran alcance para usar en nuestros equipos, para que el trabajo en la obra sea más productivo, más seguro, respetuoso con el medio ambiente y rentable».

Puede obtener más información sobre Bobcat y sus productos en [www.bobcat.com](http://www.bobcat.com)



# La solución de manipulación de contenedores dobles de Hyster ayuda a impulsar la productividad en los puertos

Con un manipulador de contenedores vacíos de Hyster, las operaciones portuarias pueden beneficiarse del ahorro de tiempo y costes al manipular dos contenedores vacíos simultáneamente. Esta capacidad de doble manejo brinda ventajas a medida que las organizaciones escalan para manejar la creciente demanda, mientras se controlan la eficiencia y los costes.



“La cantidad de contenedores enviados en todo el mundo sigue creciendo y estamos viendo un mayor uso de depósitos de contenedores vacíos”, dice Richard Root, director de Gran Maquinaria para Europa de Hyster. “Con tal escala, el doble manejo de contenedores vacíos puede desbloquear ganancias de eficiencia que pueden tener un impacto significativo en el resultado final”.

Por ejemplo, el doble manejo puede ayudar a mejorar el rendimiento de la terminal y reducir la congestión en los puertos, tanto dentro de la terminal como en las carreteras. Esto ayuda a reducir los tiempos de espera de los camiones, lo que se traduce en colas más cortas y flujos de tráfico optimizados. Con una mayor velocidad y eficiencia, la manipulación de contenedores vacíos dobles podría aumentar el rendimiento hasta en un 30%, reduciendo el coste por contenedor movido y aumentando la rentabilidad.

El uso de manipuladores de contenedores vacíos de Hyster® para manipulación doble también puede contribuir a un bajo coste de propiedad. Al disminuir las distancias de conducción, las operaciones pueden reducir el uso de combustible y el desgaste de los neumáticos, al tiempo que maximizan la cantidad de contenedores que se mueven. La serie de camiones Hyster® H9-H11XM-ECD levanta cargas de hasta 11 toneladas y permite a los operadores construir pilas de hasta

nueve, lo que aumenta significativamente la capacidad. Esto optimiza el espacio del patio y es rentable y eficiente en tiempo.

Para una productividad máxima sin comprometer la seguridad, los Spreaders disponibles para los manipuladores de contenedores vacíos de Hyster® bloquean el segundo contenedor. El manipulador también tiene una pantalla digital intuitiva para que los operadores puedan verificar que los contenedores estén colocados y asegurados correctamente. Mientras tanto, los operado-

res obtienen una fuerte sensación de estabilidad, niveles competitivos de visibilidad hacia adelante y una experiencia cómoda, gracias a un asiento y controles ergonómicos.

Incluso cuando las condiciones climáticas son adversas, la política local u otras limitaciones impiden que las operaciones apilen en nueve alturas, aumentar las pilas de cinco a seis contenedores con un manipulador de contenedores vacíos de Hyster® puede resultar en un aumento de capacidad de hasta un 20%.

Con una capacidad de elevación de hasta 11 toneladas, también es posible manipular dos contenedores frigoríficos a la vez con un manipulador de contenedores vacíos Hyster®, incluso si los contenedores tienen el piso mojado o la carga está 'desequilibrada' con las unidades de enfriamiento colocadas en el mismo lado.

“La elección correcta de un manipulador de contenedores siempre se reduce a la aplicación específica; no hay dos terminales de contenedores exactamente iguales”, dice Richard. “Sin embargo, nuestra red global de distribuidores locales de Hyster® tiene la experiencia para asesorar si el manejo doble puede ayudar a optimizar la operación para una mayor eficiencia y rentabilidad”.

Para obtener más información visite [www.generaindustrial.com](http://www.generaindustrial.com)



# Haulotte Shanghai ha inaugurado su nueva sucursal en Wuhan

Haulotte aborda el mercado de China Central.



La nueva sucursal de Haulotte, ubicada en el distrito de Wuhan Qiaokou, ofrece cómodas

instalaciones de transporte. La nueva instalación ofrecerá plataformas de acceso efi-

cientes y confiables en todo el centro y sur de China. Permitirá que Haulotte Shanghai haga crecer su negocio proporcionando a los clientes locales una gama completa de servicios: suministro de piezas más rápido, formación integral, soporte técnico y soluciones de reacondicionamiento.

La inauguración recibió un apoyo entusiasta. La ceremonia oficial de corte de cinta tuvo lugar en presencia de Harry Wang, director general de Haulotte Shanghai:

«La apertura marca un nuevo capítulo para nosotros e ilustra perfectamente el compromiso y la confianza de Haulotte en el mercado de China Central».

Mo Min, gerente de la sucursal de Haulotte Wuhan, agregó: «También se espera que la sucursal sea un lugar de reunión para que los clientes locales, amigos y colegas de la industria se reúnan e interactúen entre sí a diario».

## Maxam lanza un neumático sólido para manipuladoras telescópicas

El MS709 ha sido desarrollado para aplicaciones de construcción exigentes.

Maxam, marca especialista en neumáticos fuera de carretera representada en España por Soledad Distribución, acaba de presentar un nuevo neumático sólido para manipuladoras telescópicas, el MS709, que se ha añadido a su gama de neumáticos de construcción.

Fabricado en la nueva planta de neumáticos sólidos especiales de última generación ubicada en Vietnam, el MS709 ha sido desarrollado con ingeniería de vanguardia y tecnología de composición innovadora. Maxam ha diseñado el MS709 para proporcionar a la industria una solución resistente y duradera para aplicaciones de construcción exigentes.

En la fase de desarrollo y validación del rendimiento del MS709, la construcción del neumático sólido de calidad mostró una eficiencia y tracción óptimas en comparación con otros neumáticos sólidos para manipuladoras telescópicas del mercado. Fabricado con 100% caucho, la construcción de dos etapas del MS709 proporciona durabilidad y

un alto estándar de calidad de conducción en la industria. La línea central única y reforzada elimina la flexión y el desgarramiento de los tacos que ocurren comúnmente en muchos neumáticos sólidos de manipuladores telescópicos. Para elevar el rendimiento del producto, Maxam incorporó un compuesto de la banda de rodadura especializado que funciona a menor temperatura y resiste el desgaste y el agrietamiento.

Además, el equipo de ingeniería de Maxam agregó un patrón de tracción no direccional agresivo extra profundo al MS709 para maximizar la tracción y eliminar el deslizamiento de los neumáticos. Con una construcción de neumáticos sin aire que no requiere mantenimiento, el MS709 elimina la posibilidad de que los neumáticos se pinchen debido a pinchazos o daños en las paredes laterales, así como a las comprobaciones de presión de aire de rutina. Con las exclusivas aperturas Double-D de Maxam, el MS709 proporciona un cojín adicional en el duro entorno de trabajo.



El manipulador telescópico sólido MS709 se ofrecerá en dos tamaños de manipulador telescópico comunes (13.00-24 y 14.00-24). Disponible como conjunto de llanta / rueda solo o montado para la mayoría de las máquinas manipuladoras telescópicas, el MS709 es una solución resistente que maximiza la resistencia de la aplicación en el entorno de trabajo.



# Nuevo lanzamiento de la carretilla urbana C201H de AUSA

AUSA ha presentado el nuevo modelo de carretilla C201H, que cuenta con 2000 kg de capacidad de carga. Como característica destacable decir que es totalmente urbana, además de contar con dimensiones muy reducidas lo que le hace perfecta para entrar y maniobrar en cualquier espacio. Como no podía ser de otra manera, esta carretilla y todos los nuevos vehículos cumplen con la normativa de emisiones Stage V.



## EL CONCEPTO DE CARRETILLA URBANA

La nueva carretilla de AUSA se ha conceptualizado con un objetivo totalmente diferente de las demás carretillas todoterreno recientemente presentadas por la marca, pues la C201H se diferencia por su enfoque claramente urbano. De entrada, su altura de tan solo 2,09 metros le permite entrar en aparcamientos y espacios cerrados de acceso limitado. Sumada a su gran maniobrabilidad, logra moverse ágilmente en cualquier espacio, por pequeño que sea. La carretilla se ofrece con una amplia variedad de mástiles: desde el estándar dúplex de visibilidad total de 3,30 metros hasta los tríplex de 3,70 m, 4,30 m y 5,40 m.

Este nuevo modelo está disponible en dos tipos de tracción hidrostática: 4x4 y 4x2. En ambos casos equipa de serie un diferencial autoblocante en el eje delantero que transmite el porcentaje de potencia necesario individualmente a cada rueda. En el caso de la versión 4x4 tiene la funcionalidad FullGrip, que permite conectar la tracción a las cuatro ruedas pulsando un botón en el joystick, aumentando así la seguridad en operaciones en terrenos más sinuosos.



## EFICIENCIA Y ECONOMÍA

El motor de la C201H es un Kubota de 18,5 kW de potencia, sin DPF y que cumple con la normativa de emisiones Stage V. Un pequeño motor de bajas emisiones con un gran rendimiento, pues es capaz de superar pendientes de hasta el 40% a plena carga.

A nivel de mantenimiento, el diseño ha permitido incorporar una cabina abatible y una tapa superior de motor, consiguiendo así una accesibilidad inigualable a todos los componentes mecánicos. De esta manera se aumenta la rapidez y la agilidad en cada intervención. Asimismo, se ha equipado a la C201H con una pantalla digital con función de autodiagnóstico en el salpicadero, un sistema que permite al operador acceder a los posibles códigos de error de la máquina fácilmente, de manera que se puede informar rápidamente al servicio técnico y disminuir los tiempos de parada.

En resumen, con la nueva C201H, AUSA incorpora a su catálogo de maquinaria de elevación una carretilla con fines urbanos indicada para aquellos usuarios que busquen un vehículo compacto, con gran rendimiento y de mantenimiento rápido y sencillo.



# Estabilidad a pesar de las difíciles circunstancias para Palfinger del primer al tercer trimestre de 2020

Los ingresos anuales previstos para 2020 superarán los 1.500 millones de euros, y el objetivo de EBIT será de 100 millones de euros.



Los ingresos del grupo a pesar de COVID-19 fueron de 1.102,4 millones de euros. El EBIT en el tercer trimestre se mantuvo a un buen nivel de 31,8 millones de euros, con un EBIT de 70,6 millones de euros para los tres primeros trimestres.

La deuda financiera neta (NFD) está en el nivel más bajo desde el primer trimestre de 2016.

Tras una caída masiva de la economía mundial durante el primer semestre de 2020, la recuperación del tercer trimestre tuvo un efecto positivo en el desarrollo de los ingresos y las ganancias de PALFINGER AG. Especialmente en Europa, Rusia, China y América Latina, en el tercer trimestre, los mercados se estabilizaron y contribuyeron a una sólida rentabilidad. Los niveles de pedidos se encuentran actualmente casi al mismo nivel que a fines de 2019 y parecen prometedores para el próximo año.

"PALFINGER ha manejado bien la primera fase de la crisis y ha demostrado un alto grado de estabilidad. En este sentido, quiero reconocer especialmente los logros de nuestros empleados. Además, estamos impulsando el proceso de transformación para continuar nuestro camino de éxito en este entorno de mercado cambiante", enfatiza Andreas Klauser, CEO de PALFINGER.

Las medidas tomadas para optimizar la liquidez, iniciadas en marzo, están teniendo un efecto positivo: la deuda financiera neta (NFD) ha alcanzado los 459,0 millones de euros, el nivel más bajo desde el primer trimestre de 2016, las reservas de liquidez se incrementaron significativamente y los inventarios y las cuentas por cobrar se optimizaron. El flujo de caja libre aumentó de 56,1 millones de euros en el período comparable a 96,3 millones de euros.

Con su PALFINGER World Tour, un evento virtual con el lema "Desafío aceptado", PALFINGER ha intensificado su contacto con clientes y socios en todo el mundo. En este evento en línea de tres días en octubre, los expertos discutieron los desafíos en vivo, así como las soluciones presentes y futuras. Participaron de forma interactiva invitados que representaban a 175 naciones de Europa, Rusia y Asia. En 2021, el PALFINGER World Tour continuará como plataforma de intercambio y cooperación.

Andreas Klauser añadió: "Trabajamos junto con nuestros clientes y socios comerciales para desarrollar soluciones innovadoras de forma rápida y flexible. Juntos creamos valores".

## TRAS UNA CAÍDA MASIVA DE LA ECONOMÍA MUNDIAL DURANTE EL PRIMER SEMESTRE DE 2020, LA RECUPERACIÓN DEL TERCER TRIMESTRE TUVO UN EFECTO POSITIVO EN EL DESARROLLO DE LOS INGRESOS Y LAS GANANCIAS DE PALFINGER AG

Los ingresos financieros clave de PALFINGER AG ascendieron a 1.102,4 millones de euros en los tres primeros trimestres de 2020 frente a 1.300,6 millones de euros para el mismo período de 2019. Esto representa una caída de 198,2 millones de euros, o un 15,2%. El EBITDA cayó un 19,9% hasta los 140,3 millones de euros en comparación con los tres primeros trimestres de 2019. Al cierre del tercer trimestre de 2019, el resultado operativo (EBIT) había alcanzado los 119,3 millones de euros, pero ahora esa cifra ha caído a 70,6 millones de euros. Con 459,0 millones de euros, la deuda neta se encuentra en su nivel más bajo desde el primer trimestre de 2016. Los pasivos no corrientes se hundieron de 575,5 millones de euros durante el mismo período de 2019 a 556,3 millones de euros. El pasivo corriente se redujo de 476,0 millones de euros durante el mismo período del año anterior a 392,0 millones de euros. El índice de participación aumentó del 37,1% en el período correspondiente del año anterior al 39,0%. El resultado neto consolidado asciende a 31,8 millones de euros en comparación con los 63,6 millones de euros al 30 de septiembre de 2019. Los efectos económicos de la crisis también dominarán el 2021". Para 2020, la dirección apunta a unos ingresos de más de 1.500 millones de euros y un EBIT de 100 millones de euros. Los objetivos financieros (ingresos de 2000 millones de euros a través del crecimiento orgánico, margen de EBIT medio del 10% y ROCE medio del 10% durante el ciclo económico) siguen siendo los mismos, pero se han pospuesto dos años hasta 2024.

in EUR million	Q1-Q3/2019	Q1-Q3/2020	%
Revenue	1,300.6	1,102.4	-15.2%
EBITDA	175.1	140.3	-19.9%
EBITDA margin in %	13.5%	12.7%	-
EBIT	119.3	70.6	-40.8%
EBIT margin in %	9.2%	6.4%	-
Net income	63.6	31.8	-50.0%
Employees	11 055	10 841	-



# ¡Nuevos centros de formación matecoAcademy en las delegaciones mateco!

**mateco, empresa de alquiler de plataformas elevadoras y carretillas en España, ha anunciado la apertura de los centros de formación matecoAcademy en las delegaciones de Tarragona, Valencia y Vizcaya.**

Siguiendo el éxito de la apertura del primer centro matecoAcademy en la delegación de Zaragoza el pasado mes de junio, se abren más centros de formación en las delegaciones mateco de Tarragona, Valencia y Vizcaya complementando el alquiler de máquinas de elevación con la seguridad de los operadores que las manejarán.

matecoAcademy es una nueva línea de servicio de mateco, un programa de formación certificado por AENOR con foco en el conocimiento y manejo seguro de maquinaria según norma UNE, cumpliendo con la ley vigente.

matecoAcademy se centra en el operador para que adquiera mayor confianza y seguridad y por ello, los cursos se han desarrollado con foco en el manejo de la mayor variedad de modelos de máquinas posible. Se ofrecen cinco categorías formativas con un total de trece cursos: Plataformas Elevadoras, Trabajos en Altura, Combinado Plataformas Elevadoras y Trabajos en Altura, Carretillas y Transpaletas y Manipuladores Telescópicos, con diferentes niveles: desde Inicial, Inicial Plus y Renovación para una mayor flexibilidad de aprendizaje.

La experiencia de mateco en el sector permite entender la necesidad formativa específicas de los distintos clientes a los que van destinadas las máquinas y cuáles son las particularidades de cada uno de ellos. El hecho de disponer del mayor parque en España con toda la gama de máquinas incluyendo las más nuevas y de distintas marcas de fabricantes garantiza que los operadores se familiaricen con las últimas tecnologías en manejo, mejorando su productividad y su seguridad.

## matecoAcademy Zaragoza



En la web: [www.mateco.es/formación/](http://www.mateco.es/formación/)  
Accederás a todos los cursos, sus temarios, visualizarás el calendario de cursos abiertos, y podrás solicitar una inscripción en 2 clics.  
Por teléfono: 976 57 41 76  
Por correo: [amador.galve@mateco.es](mailto:amador.galve@mateco.es)  
En la delegación: Calle E, Parcela 31, P.I. Malpica, 50016 Zaragoza

## matecoAcademy Tarragona



En la web: [www.mateco.es/formación/](http://www.mateco.es/formación/)  
Accederás a todos los cursos, sus temarios, visualizarás el calendario de cursos abiertos, y podrás solicitar una inscripción en 2 clics.  
Por teléfono: 977 749 357  
Por correo: [jordi.soberanas@mateco.es](mailto:jordi.soberanas@mateco.es)  
En la delegación: Calle Fusters 9, Polígono Alba, 43204, Reus (Tarragona)

## matecoAcademy Valencia



En la web: [www.mateco.es/formación/](http://www.mateco.es/formación/)  
Accederás a todos los cursos, sus temarios, visualizarás el calendario de cursos abiertos, y podrás solicitar una inscripción en 2 clics.  
Por teléfono: 961 767 143  
Por correo: [jenrique.chafer@mateco.es](mailto:jenrique.chafer@mateco.es)  
En la delegación: Calle Levante, A-1.2.2, P. I. Poyo de Reva, 46394, Ribarroja del Turia (Valencia)

## matecoAcademy Vizcaya

En la web: [www.mateco.es/formación](http://www.mateco.es/formación/)  
Accede a todos los cursos, sus temarios, visualizarás el calendario de cursos abiertos, y podrás solicitar una inscripción en 2 clics.  
Por teléfono: 946 748 903  
Por correo: [josemanuel.prieto@mateco.es](mailto:josemanuel.prieto@mateco.es)  
En la delegación: Parcela 6G BJ, P. I. Torrelarragoiti, 48170, Zamudio (Vizcaya)





## JLG realiza cambios en su equipo de ventas en Emeair

JLG Industries, Inc., da la bienvenida de nuevo a Etienne Bourcier, que regresa a JLG, reemplazando a Walter van Winckel, quien se jubilará en mayo de 2021.

Van Winckel se incorporó a JLG en enero de 1997 como director de ventas, desempeñando un papel crucial en el inicio de las operaciones europeas de JLG, con sede en ese momento en Uddingston, Escocia. Durante un período de 23 años ha tenido diferentes roles de ventas, apoyando el establecimiento de diferentes SSO's, liderando el equipo de ventas europeo. Desde 2004 fue responsable de las principales cuentas de JLG.

"No podemos hacer nada más que agradecer a Walter su tremenda contribución a nuestro negocio a lo largo de los años", dice Laurent Montenay, director senior de ventas de JLG en EMEAIR. "Walter se retirará del negocio el 1 de mayo de 2021".

Con la jubilación anunciada, Etienne Bourcier se ha reincorporado a JLG como director estratégico de cuentas clave EMEAIR a partir del 1 de noviembre de 2020. Bourcier trabajó para JLG EMEA desde 2010 hasta 2016 como director comercial de ventas de manipuladores telescópicos. Durante los últimos años, ha trabajado como director general de cuentas principales para EMEA en un gran fabricante de equipos.



Etienne Bourcier



Walter van Winckel

"Con la incorporación de Etienne, tendremos un miembro del equipo altamente comprometido y orientado a los resultados", conti-

núa Laurent Montenay. "Aporta más de 20 años de experiencia internacional en el negocio de bienes de capital".

## Sinoboom BV hace entrega de unidades a España

Una selección de plataformas de tijera eléctricas Sinoboom se acaba de entregar a Malcop, un nuevo cliente de Sinoboom. Esta es la primera venta a un cliente en España de Sinoboom BV.

Malcop es uno de los nombres clave de España en la industria del alquiler de equipos de construcción, con sucursales en Alicante, Madrid, Valencia, Murcia, Albacete, Málaga y Cuenca. Han optado por ampliar su oferta de equipos de acceso con una combinación de plataformas de tijera Sinoboom de accionamiento eléctrico e hidráulico que cubren alturas de trabajo de 5,8 m a 13,9 m, lo que representa una gran elección de soluciones de acceso para los clientes de Malcop.

El gerente general de Malcop, Antonio Ruiz de León, recibió la entrega del gerente regional de Sinoboom BV, José Miguel Peña,

en su sucursal de Alicante, y espera escuchar los comentarios de los clientes muy pronto.

"Malcop decidió invertir en Sinoboom debido a las especificaciones estándar y la calidad de construcción de nuestras máquinas en comparación con otros fabricantes", afirmó José Miguel Peña.

Hablando desde la oficina central de Sinoboom BV en los Países Bajos, su CEO Tim Whiteman, comentó: "Estamos muy emocionados de haber completado esta primera venta en España. Es el comienzo de muchas más".





# Gestión de las subastas online de Ritchie Bros.

**Durante este 2020 Ritchie Bros. ha ido adaptándose a las restricciones de movimientos que ha traído el COVID-19 al mercado de la compra y venta de maquinaria de construcción, equipos de transporte y agrícolas. Las subastas han pasado a realizarse online y han aumentado su duración. Se ha pasado de 2 a 6-7 días de subasta, se ha incrementado el número de participantes en la subasta y se han obtenido resultados altamente satisfactorios en la venta de cada lote.**

La primera subasta realizada totalmente online fue en St. Aubin (Francia) durante el 17-18 de marzo y desde entonces se han realizado 18 subastas online en total en Europa. Los resultados de estas subastas han sido altamente positivos, con más de 41.500 lotes vendidos, entre más de 24.000 pujadores registrados de más de cien países de procedencia.

Según comenta Toni Olivé, Area Sales Manager en España, "las ventas son online pero el contacto es directo entre el cliente y todo nuestro equipo de Ritchie Bros. en Ocaña. Estamos gratamente sorprendidos por el resultado de nuestras 2 últimas subastas online realizadas en julio y septiembre. La demanda siempre existe y más en el mercado global de la compra y venta de maquinaria, donde Ritchie Bros. es un referente mundial".

Y añade, "hemos incrementado en número de personas registradas, también en el número de compradores finales y países de procedencia. Los 7 días de duración de las subastas de julio y septiembre nos han permitido contactar con más gente. Hemos trabajado, asesorado y guiado a nuestros clientes compradores y vendedores a aprovechar la mejor oportunidad. El resultado de la venta ha sido muy positivo, nuestros clientes vendedores así nos lo han confirmado".

## VENTAJAS DE LAS SUBASTAS ONLINE

Durante el 27 de noviembre al 3 de diciembre Ritchie Bros. realizará la última subasta



del 2020 en sus instalaciones de Ocaña (Toledo). Desde el día 27 hasta el día de finalización de la subasta todos los lotes podrán recibir pujas realizadas mediante el propio ordenador, Tablet o smartphone, durante las 24 horas de cada día de subasta hasta el cierre de los lotes según familia.

En palabras de Toni Olivé: "todo el mundo sabe que el mercado online está totalmente implantado en nuestra vida diaria. Cualquier persona interesada en algún artículo sabe el precio que puede pagar por él. Cualquier vendedor siempre busca el mejor resultado. Y ahí es donde Ritchie Bros. hace de nexo de unión para todos. Un mercado global para vendedores y compradores de cualquier equipo. Todo con total confianza, seguridad, y gestión profesional".

Para el vendedor es una gran ventaja ya que cada lote recibe docenas de pujas durante estos días al estar más tiempo expuesto en [www.rbauction.es](http://www.rbauction.es). Para el comprador disponer de tantos días para realizar sus ofertas es bueno debido a que tiene mejor control de los equipos de su interés mediante una lista de seguimiento mediante el servicio Añadir a Mis Selecciones.

La agilidad del sistema de pujas online de Ritchie Bros. permite a los compradores visualizar la evolución de los precios de ven-

ta de todos aquellos lotes que son de su interés, permitiéndole comprar aquel equipo que más se adapta a su presupuesto. La subasta online también permite a cualquier comprador realizar pujas aún sin estar conectado a la subasta mediante los servicios de Pujá Rápida o Pujá Máxima.

Usar la Pujá Máxima es un ahorro de tiempo. Cualquier comprador puede realizar una puja máxima por aquellos lotes que quiera comprar hasta un máximo determinado por él. El sistema la colocará en la puja más baja posible y luego pujará por usted, hasta la cantidad máxima que usted especifique, dicha cantidad inclusive. La Pujá Máxima se mantendrá en secreto y el sistema solo pujará por el comprador si otro postor la supera.

## SUBASTA DE DICIEMBRE EN OCAÑA

El 2020 ha sido un año difícil para todos debido a la situación social y económica que ha traído el COVID-19 en gran parte del planeta. Han sido meses de incertidumbre económica en muchos sectores económicos, pero para Ritchie Bros. han sido meses de certezas y confirmación de su sistema de subastas online.

La subasta del 27 de noviembre al 3 de diciembre sigue acumulando lotes para su venta. Toda persona, empresa o autónomo que quiera participar en ella debe entrar en [www.rbauction.es](http://www.rbauction.es), crearse una cuenta gratuita de usuario y registrarse en la subasta de Ocaña. Una vez registrado, podrá acceder a sus instalaciones de Ocaña e inspeccionar aquellos equipos que sean de su interés durante el 30/11 y 01/12 en horario de oficina.

Esta última subasta promete ser muy interesante, disponen de multitud de excavadoras, palas cargadoras, retroexcavadoras, camiones, tractores, maquinaria de elevación, manipuladores telescópicos, vehículos...



## VENTAS ONLINE EN SU MARKETPLACE-E TODO EL AÑO (24/7)

Miles de equipos de construcción, de transporte, de elevación, agrícolas y más, se venden cada día a través de [www.IronPlanet.com](http://www.IronPlanet.com) mediante compra directa o subastas continuadas online todos los días del año. Estos lotes están ubicados en su mayoría en las instalaciones del cliente vendedor y han sido sometidos a una exhaustiva inspección técnica y de funcionamiento por los técnicos de nuestra plataforma IronPlanet.

La oferta de equipos en venta es mucho más grande que en cualquier subasta de Ritchie Bros. y la renovación constante de los lotes permite a cualquier comprador encontrar aquello que busca. Si no está en la web, el equipo comercial de Ritchie Bros. lo encontrará gracias a su extensa base de datos de maquinaria y clientes en todo el mundo.

## OTROS SERVICIOS DE RITCHIE BROS.

Las restricciones de movimientos entre regiones y países también han complicado la gestión del transporte puerta a puerta. A través de Ritchie Bros. Logistics los clientes interesados pueden recibir asesoría para la realización del transporte de equipos, gestión de aranceles, documentación para la importación y exportación por parte de un gran equipo plurilingüe y con gran experiencia en movimientos de maquinaria por todo el mundo.

Los clientes de Ritchie Bros. pueden acceder también a la financiación para la compra de lotes en todas las subastas, servicio de reacondicionamiento de los equipos antes de ser puestos en venta, gestión de aduanas, trámites administrativos con las diferentes Administraciones Públicas, seguros para proteger las mercancías en tránsito y en el lugar de subastas, entre otros servicios.

El equipo comercial y administrativo están a disposición para cualquier consulta en el 925 157 580.

Más información en [www.rbauction.es](http://www.rbauction.es)



# Nuevo lanzamiento de TCI Cutting

**TCI Cutting presenta al mercado su solución integral en corte láser fibra 2D de última generación que combina su innovadora máquina de corte Dynamicline Fiber de 15kW de potencia y una aceleración máxima de 4G, con su sistema de automatización de vanguardia TCI Compact CLST 5.0 para carga, descarga y almacenamiento automatizado.**



Su extrema aceleración y potencia, sumadas a su alta velocidad, gracias a su puente de fibra de carbono característica de TCI Cutting, aumentan de manera inmediata los índices de productividad y competitividad de las empresas con altos volúmenes de producción, que requieren además de máxima precisión de corte, tanto de chapas finas como de chapas de grosor de hasta 30 mm.

Dynamicline Fiber permite al operario de corte una doble accesibilidad a la máquina, frontal y lateral, algo único en el mercado, mejorando por un lado, los tiempos de respuesta frente a clientes, así como, optimizando la facilidad de uso de la máquina de corte. Entre otras características, destacamos su Cámara 4.0 de visión inteligente, sus motores lineales y su intercambiador automático de boquillas.

Este sistema integral en corte láser fibra de alta gama y fabricación 100 % europea, es resultado del departamento de investigación y desarrollo de TCI Cutting. Compuesto por un equipo de ingenieros expertos en ingeniería de la producción, tiene como objetivo optimizar los procesos productivos de los clientes y potenciar el ahorro de espacio en sus fábricas para convertirlas en fábricas inteligentes.

La productividad de una solución de corte industrial compacta como ésta, es optimizada gracias a TCI Manager, software inteligente de gestión de la producción para la toma de decisiones estratégicas. Las empresas hoy día viven en un entorno altamente cambiante, exigente y competitivo, que requiere de decisiones determinantes para la sostenibilidad a largo plazo. Este software, permite obtener, mediante la combinación inteligente de multitud de datos y de combinaciones entre los mismos, la mejor decisión posible de entre todas las variables, y que es facilitada just in time por el propio sistema inteligente.

TCI Cutting es uno de los referentes mundiales en soluciones de corte industrial por láser y agua, sistemas de automatización inteligente a medida y softwares inteligentes de gestión de la producción, y cuenta con una cartera de clientes de todos los sectores en más de 28 países. TCI Cutting destaca en su sector de especialidad gracias a sus 20 años de experiencia, su servicio técnico predictivo, su tecnología de vanguardia y el estudio pormenorizado de las necesidades específicas de sus clientes para ofrecer a los mismos la mejor solución del mercado para la optimización de su fábrica en términos de productividad, eficiencia en costes y competitividad, como camino hacia una Smart Factory.



## Riwal con el arte urbano

Las máquinas de Riwal han sido una herramienta esencial para que el Festival Internacional de Street Art GRAFFITEA CHESTE, en Valencia, sea todo un éxito. Del 21 al 25 de octubre, artistas urbanos han llenado las paredes de Cheste de auténticas obras de arte dentro de esta iniciativa cultural que se denomina Street Art GRAFFITEA CHESTE.

Ya en su 5ª edición, se han presentado 11 artistas internacionales que han desarrollado sus muros durante estos días, muros que han sido decorados gracias a la ayuda de las plataformas aéreas de Riwal, que estaban a disposición de los artistas para pintar en alturas muy considerables en algunos casos de forma segura y rápida.

Para estos trabajos han contado con plataformas articuladas y plataformas de tijera de JLG y una tijera Haulotte.

“Siempre es un orgullo apoyar el arte y más si es en nuestra ciudad. Nuestras oficinas están en Cheste, por lo cuál saber que hemos aportado nuestro granito de arena para que edificios enteros sean decorados con obras de arte que quedarán para siempre, nos llena de orgullo”, explica David Cagigas, Director de Riwal para España.

Algunas de las máquinas que estaban trabajando son:

- Plataforma articulada JLG-450AJSII, de 16m de altura de trabajo y 8,3 m de alcance.
- Plataforma de tijera JLG-4394RT de 13m de altura de trabajo.
- Plataforma articulada JLG-600AJ, de 20,5m de altura de trabajo y 12,75 de alcance horizontal.
- Plataforma de tijera JLG-3394RT de 10m de altura de trabajo
- Plataforma de tijera JLG-260MRT de 10m de altura de trabajo
- Plataforma de tijera Haulotte H-15SX de 15m de altura de trabajo.



## Boels invierte en Power Towers Ltd

Power Towers Ltd., una empresa de JLG y fabricante mundial de acceso de bajo nivel, anunció que ha cerrado un importante acuerdo de suministro con Boels Rental.



Más información de Power Towers:  
[www.powertowers.com](http://www.powertowers.com)

Más información de Boels:  
[www.boels.com](http://www.boels.com)

Más información de:  
[www.jlg.com/en-gb](http://www.jlg.com/en-gb)

Vea el video de Boels and Power Towers:  
<https://vimeo.com/470512534/6d369e10f9>

Boels Rental está ampliando significativamente su oferta de acceso de bajo nivel con una línea de productos innovadores Power Towers que cambiarán la forma en que se realiza el trabajo en el equipamiento de la construcción. Estas nuevas soluciones crearán un entorno de trabajo más seguro al tiempo que mejorarán la productividad del operador.

“Es genial ver a Power Towers crecer en el continente y a un socio como Boels comprometiéndose con el acceso de bajo nivel y el cambio de método de conducción apoyado por el equipo de Power Towers. El primer pedido grande pasa por la nueva fábrica, al 100% de su capacidad”, dice Jonathan Dawson, Director Gerente de Power Towers Ltd. “Estamos muy contentos de ver su confianza en el acceso de bajo nivel, identificando nuestros productos como un área de crecimiento durante estos tiempos desafiantes”.

Boels Rental invirtió en Peco y Ecolift, productos accionados manualmente con alturas de trabajo de 3,5 m y 4,2 m, y el Nano SP, un modelo autopropulsado con una altura de trabajo de 4,5 m y 50 cm. La extensión de la plataforma para trabajar de arriba a abajo, junto con una serie de elevadores de empuje Power Tower con elevación eléctrica, permite al trabajador alcanzar los 5,1 m.

El gerente de ventas de Boels en los Países Bajos, René Sanders, comenta: “La seguridad y la eficiencia en el acondicionamiento de la construcción juegan un papel cada vez más importante. Más clientes nos hablan sobre el uso restringido de escaleras y buscan alternativas que reduzcan los riesgos de seguridad y mejoren la productividad en el sitio”.

“Con la incorporación del producto Power Towers a nuestra flota, podemos satisfacer la necesidad de nuestros clientes de invertir en seguridad y eficiencia”, dice Ton Brockbernd, Gerente de Compras de Boels Rental. “El trabajo debe completarse de manera segura y eficiente y estos productos llenan el vacío cuando nuestros clientes buscan soluciones alternativas a los métodos tradicionales”.

Actualmente se están realizando entregas.

## Nueva Junta Directiva de Formaster

**Antonio Macedo ha sido elegido nuevo Presidente de la Asociación de Empresas Formadoras en Logística, Transporte y Seguridad Vial (Formaster) para los próximos cuatro años.**

Como cada cuatro años la dirección de la Asociación de Empresas Formadoras en Logística, Transporte y Seguridad Vial (Formaster) se renueva. La Junta Directiva entrante estará formada por Antonio Macedo, como nuevo presidente, quien será acompañado por Servando Martínez, como Vicepresidente, formando el resto del equipo: Rosa Belén López, Rubén Fernández, Ramón Gutiérrez, Mikel Solé, y José Paños.

La nueva Dirección de Formaster quiere, primeramente, dar las gracias a la Directiva saliente por el trabajo realizado en los pasados cuatro años y quiere seguir el camino que desde hace años realiza Formaster de aunar esfuerzos con todas y cada una de las administraciones y actores de la Seguridad Vial y la Formación Vial en pro del sector. Además, se ha puesto un objetivo claro para los cuatro próximos años, trabajar por un nuevo modelo de formación vial y por la excelencia de los centros y autoescuelas en España. Otro de los puntos donde quieren incidir y trabajar es por apostar por las nuevas tecnologías en el sector de la formación de conductores como pueden ser las aulas virtuales.

“El sector tiene un problema de imagen y éste hay que cambiarlo y trabajar por una nueva imagen más positiva y de mayor calidad y excelencia de las autoescuelas y centros de formación vial. Somos vistos por la sociedad como un negocio puro y duro y no se nos reconoce el papel de formadores de conductores con la importancia que esto conlleva para la sociedad. Y esto es en lo que debemos trabajar”, han sido las primeras palabras de Antonio Macedo como nuevo presidente de Formaster. En el campo del Transporte Profesional y la Logística trabajará por potenciar la formación y seguir colaborando con las empresas del sec-



tor en España, administraciones y federaciones siempre con la máxima de ayudar en la formación de los conductores profesionales y hacer de esta profesión una de las más seguras en Europa, además de dar un servicio integral al transportista ayudándolo en sus gestiones telemáticas que cada día son más importantes.

Formaster lleva desde hace más de dos décadas siendo uno de los más importantes representantes de la Seguridad Vial en España, trabajando en aspectos fundamentales como la Seguridad Vial en el ámbito educacional, la reducción de la siniestralidad laboral debido a los accidentes de tráfico en la empresa o en mejorar la formación vial en aspectos tan significativos como la sensibilización de delitos de tráfico en los conductores sancionados y que han perdido puntos o la totalidad del carné.



# Bienvenido al futuro: visualizaciones virtuales inmersivas

Krank mantiene el motor en funcionamiento para las ventas en línea con visualizaciones virtuales inmersivas.



La empresa de tecnología Krank ahora ofrece recorridos on line accesibles a nivel mundial de las máquinas de sus vendedores, lo que garantiza que las subastas de equipos de construcción pesados y la venta de maquinaria continúen con normalidad.

Con los viajes restringidos y los problemas de salud de Covid-19 que nos mantienen a muchos trabajando desde casa, salir a ver maquinaria está resultando difícil. Pero la plataforma de equipos en línea B2B Krank ha creado una solución tecnológica que es casi tan buena como estar allí en persona: el recorrido on line. Y aunque impulsada por la crisis actual, la función integrada ahora estará disponible permanentemente como una solución más sostenible, flexible y accesible para los clientes de todo el mundo. Los compradores potenciales solo necesitan buscar el ícono de la cámara azul en los listados para organizar visitas privadas con los vendedores en un momento que se adapte a ellos.

Alojado a través de una interfaz de usuario personalizada en la plataforma de conferencias Zoom, desarrollada especialmente por Krank durante los últimos siete meses, los espectadores pueden acercarse a las máquinas con solo un clic en sus dispositivos móviles o computadoras.

Un beneficio adicional es que tanto los compradores como los vendedores pueden invitar a colegas de cualquier otro lugar del mundo a unirse a ellos, siempre que estén incluidos en la red de Krank, haciendo que las visualizaciones estén disponibles para muchas más personas que nunca. "En nuestro mundo actual de Covid, es una solución brillante, pero en un mundo posterior a una crisis resultará igualmente útil", dice Mark Turner, director ejecutivo de Krank. "Sin la capacidad de ver realmente las máquinas, los compradores tenían

que tomar decisiones financieras importantes basadas principalmente en informes de inspección. Ahora nuestras visualizaciones virtuales no solo garantizan que todos estén tan informados como lo estarían en una visualización física, sino que, con la capacidad de invitar a ingenieros de servicio y operadores de cualquier otro lugar del mundo, una visualización simple ahora está más conectada y completa que nunca".

## **NO QUEDA NINGUNA VÁLVULA SIN GIRAR**

Como parte del espíritu de la plataforma segura de subastas para propietarios de Krank, los vendedores pueden continuar organizando sus propias subastas y crear sus propios mercados privados en línea, todo sin comisiones, exactamente de la misma manera que antes. Pero simplemente haciendo clic en el ícono de la cámara azul al hacer su listado, ahora pueden agregar visualizaciones virtuales a su oferta. Durante la videollamada preestablecida, el ingeniero de servicio del vendedor dirigirá la visualización filmando alrededor de la máquina, respondiendo a cualquier pregunta sobre la marcha y haciendo zoom en cualquier característica en particular, debajo o en la máquina, según las indicaciones del comprador potencial. "Cualquiera podría incorporar esta función en su plataforma", continúa Mark. "Pero donde estamos en una posición única es con nuestra arquitectura de red, lo que hace que todo el proceso sea simple y lógico para ambas partes". Para un negocio global de miles de millones de dólares como la venta de equipos, hacer negocios en la oscuridad no es lo ideal. Ahora, gracias a estas visualizaciones virtuales de Krank, la imagen de los equipos de construcción nuevos y usados se ha vuelto mucho más clara.

# Sarens lanza la grúa eléctrica SGC-90

Apodada "Little Celeste", la nueva grúa eléctrica de Sarens puede generar su propia energía.

Como innovador en la industria de elevación pesada, Sarens se enorgullece de anunciar la última incorporación a su flota global: la SGC-90, una grúa eléctrica ecológica ideal para proyectos en los sectores de energía nuclear, logística, construcción y eólica marina. Con un proyecto ya preparado para este año, la SGC-90, apodada "La Pequeña Celeste", está lista para causar un impacto.

Más información, en el siguiente video: <https://www.youtube.com/watch?v=wCeVRjLhCdA>

La grúa más nueva de la flota se desarrolló en respuesta a la demanda del mercado de grúas de carga pesada con capacidades superiores a 80.000 TM. Su diámetro de anillo es de 35 metros, el contrapeso máximo es de 3.000 toneladas y el momento de carga máximo es de 96.000 toneladas. Se puede configurar de varias formas, con longitudes de pluma principal de 100, 120 y 130 metros y un plumín pequeño de 200 toneladas. El plumín ligero y resistente de Sarens también se puede utilizar para llegar más lejos o alcanzar una altura de gancho más alta.

Los clientes que elijan el SGC-90 pueden esperar que la movilización y la desmovilización coincidan con las del SGC-120, aproximadamente de cuatro a cinco semanas.

## FUNCIONES ECOLÓGICAS

El aspecto más singular del SGC-90 es que es una grúa eléctrica. Si bien todos las de-

más SGC de Sarens son grúas hidráulicas, la SGC-90 se puede conectar a la red eléctrica y funcionar completamente sin una fuente de combustible tradicional. Excepcionalmente, la Little Celeste puede incluso producir su propia energía, recuperando y reutilizando la electricidad que genera cada vez que baja una carga. Cuando se conecta a la red nacional, recupera toda la energía producida y la retroalimenta, reduciendo el consumo de energía hasta en un 40%.

Debido a que funciona con electricidad, el funcionamiento del SGC-90 es muy silencioso. Es energéticamente eficiente y respetuoso con el medio ambiente, no emite gases de escape y no presenta riesgos de contaminación por aceite. Finalmente, la grúa es confiable y de fácil mantenimiento, sin bombas hidráulicas, filtros ni motores.

## DESARROLLO Y SEGURIDAD

El equipo de Sarens RDTs desarrolló el concepto de la grúa internamente, realizando todos los cálculos y en coordinación con diferentes contratistas para construir la grúa en un tiempo limitado. Aunque la grúa se desarrolló durante la pandemia de Covid-19, esto no afectó el progreso porque Sarens ya había implementado reglas y procedimientos para minimizar los posibles impactos en la salud y promover la seguridad de los empleados.

La Little Celeste cumple con los últimos estándares de grúas de seguridad y protección.

Las pruebas de sobrecarga directivas, estáticas y dinámicas, así como las pruebas de funcionamiento y seguridad, se han realizado con éxito de acuerdo con la Directiva de máquinas, y han sido presenciadas por la empresa de certificación.

¡Sarens espera presentarles la Little Celeste a sus clientes y presentar en el campo esta grúa potente, eficiente y respetuosa con el medio ambiente!



[Pinche para ver el video](#)

# Cema Baterías personaliza las baterías para sus clientes

La empresa especializada en baterías, CEMA BATERÍAS, ha lanzado una nueva iniciativa mediante la cuál los clientes pueden personalizar las baterías, e incluir su logo y datos que deseen en las baterías que adquieran.

"Queremos dar al cliente un servicio completo, y sabemos lo importante que es la imagen de marca actualmente, por eso ofrecemos a los clientes esta posibilidad, que está teniendo una gran acogida entre los clientes", explica Rafael Fernández, CEO de Cema Baterías.

Cema Baterías proporciona una total cobertura en venta de baterías a nivel nacional y acaban de empezar la andadura internacional con la entrada en el capital de ESA Baterías en Portugal.

El abanico de sectores al que llegan es muy amplio, desde elevación para las plataformas aéreas, hasta el sector industrial, solar, automoción, autocaravanas, golf, náuticas, sector ferroviario, etc.

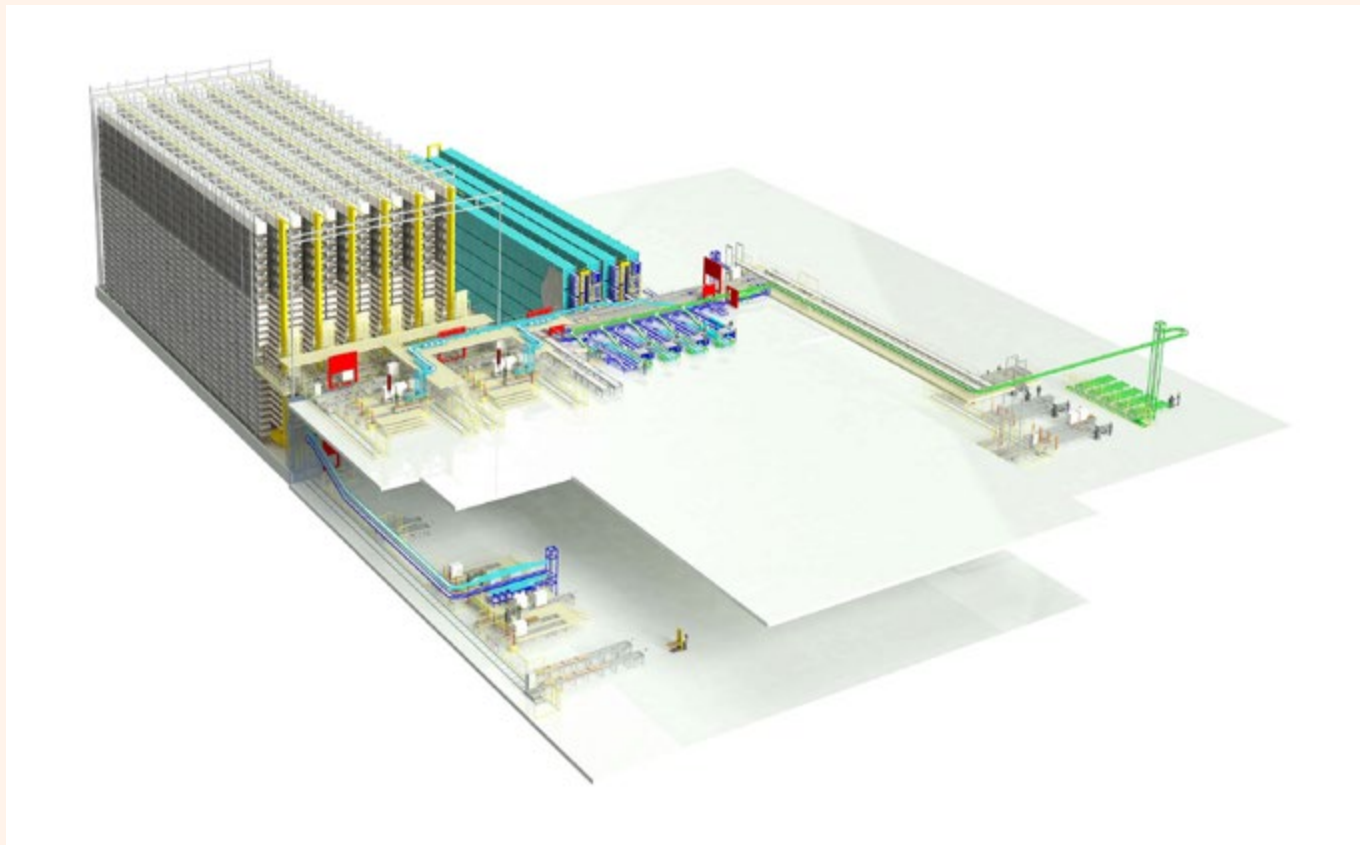
Las marcas que han incorporado a su oferta son, por ejemplo, Monbat, US Battery, Intact, Varta, Trojan y otras marcas de renombre. Y además CEMA, TECK, OZONYX y TOPCORE, las cuales añaden alternativas con relación óptima de calidad-precio.





# Jungheinrich automatiza la logística de recambios en todo el mundo para Liebherr

Junto con Jungheinrich, Liebherr-Werke Ehingen GmbH está construyendo un nuevo almacén central de recambios en su sede central en Ehingen, Baden-Württemberg. Como uno de los principales fabricantes mundiales de grúas móviles, Liebherr tiene la intención de gestionar su distribución mundial de piezas de repuesto a partir de junio de 2023.



En el centro de las soluciones logísticas, que Jungheinrich ofrece como proveedor único, se encuentra un almacén automático de gran altura de seis pasillos para palets con 18.000 ubicaciones de almacenaje en estanterías, incluso en el techo y paneles de pared. Con 80 metros de largo, 75 metros de ancho y con una altura de 30 metros, sus dimensiones son impresionantes. Además, cuenta con un almacén automático miniloat con sistema compacto tipo shuttle de dos pasillos y triple profundidad con ubicaciones de almacenaje en estantes para un total de 40.000 contenedores.

Estos dos tipos de almacén garantizarán la máxima utilización del espacio para la distribución de recambios de Liebherr y, al mismo tiempo, mejorarán el rendimiento. Al poner en funcionamiento el almacén, la empresa quiere establecer nuevos estándares en cuanto a calidad, funcionalidad y seguridad y garantizar la alta disponibilidad constante de su maquinaria en todo el mundo.

La gama de productos de la planta de Liebherr en Ehingen incluye grúas telescópicas y de celosía de última generación de diferen-

tes tamaños, tanto móviles como sobre tractores oruga: el alcance abarca desde grúas móviles todo terreno de 35 toneladas hasta grúas gigantes con capacidades de carga de 3.000 toneladas.

Además de los sistemas de almacenaje de gran altura y tipo shuttle y los últimos sistemas de transporte para contenedores y palets - incluidas unidades de control y visualización -, la solución del sistema, que Jungheinrich desarrolló como proveedor general para la planta de Liebherr en Ehingen, también incluye seis transelevadores para palets de la filial MIAS de Jungheinrich.

Cada uno de ellos está equipado con equipos de manutención de carga dual para garantizar el ritmo rápido de apilado y recogida de piezas de recambio de Liebherr en procesos completamente automatizados, así como operaciones fluidas durante todo el día.

En conexión con el sistema ERP de Liebherr, el Sistema de Gestión de Almacenes de Jungheinrich (WMS) tomará el control de no solo las instalaciones automatizadas sino, de todos los procesos de las áreas manuales en

los alrededores del almacén. Todas las funciones y soluciones se adaptan con precisión a los requisitos de Liebherr. Entre otras cosas, esto incluye la pre-puesta en servicio de contenedores en modo multipedido con pick-by / put-to-light y la posterior consolidación como parte de la preparación de pedidos de palets. También se lleva a cabo picking de pedidos con pick-and-pack en cajas de envío. Esto ocurre en el mismo lugar de la puesta en marcha previa del contenedor, así como en otro lugar de trabajo donde se recogen los pedidos de palets y contenedores en cajas de envío. El objetivo: permitir que la planta de Liebherr en Ehingen alcance la mayor eficiencia y la máxima transparencia de todas las tareas intralógicas de su distribución central de recambios.

“La solución logística que hemos desarrollado para Liebherr destaca en particular debido a su alta flexibilidad. Puede ampliarse sin dificultad y, por lo tanto, ya está equipada para el futuro crecimiento de las operaciones de recambios. Aquí, Jungheinrich es la única fuente para la planificación, el diseño de proyectos y la construcción”, dice el director de proyectos de Jungheinrich, Robert Schad.

## Sinoboom BV entrega 50 unidades al Reino Unido

Ya ha llegado a Balloo Hire Centre, Ltd. un envío de 50 plataformas elevadoras de tijera eléctricas a batería Sinoboom 1932, lo que representa la primera entrega de productos a las Islas Británicas para este fabricante chino de PEMP. Una combinación de unidades de accionamiento eléctrico e hidráulico, los elevadores de tijera ofrecen una altura de trabajo de 7,8 m y fueron elegidos por Balloo Hire debido a la demanda generada por grandes proyectos en Irlanda. La llegada de este envío marca un hito significativo para Sinoboom en la región, tras su desembarco en Europa continental. Balloo Hire, propiedad de Briggs, tiene varias oficinas en el norte y la República de Irlanda, que atienden tanto a clientes comerciales como nacionales con plantas de calidad y alquiler de herramientas, y cuenta con la certificación IPAF Rental + junto con las acreditaciones ISO 18001 e ISO 45001.

Colin Magee, Powered Access Manager para Balloo Hire, junto con Paul McClelland, Fleet Manager para Balloo Hire, aceptaron la entrega del primer lote de nuevas unidades en

la oficina central de la compañía en Belfast de manos de Julie Houston Smyth, Gerente Regional para Reino Unido e Irlanda de Sinoboom BV. “Cuando buscamos expandir nuestra gama de plataformas de tijera eléctricas, nos decidimos por las máquinas Sinoboom como una excelente opción para nuestros clientes que desean la opción más eficiente combinada con la última tecnología para trabajar en altura. Estamos impresionados con la calidad y estamos ansiosos por tener una relación duradera y fructífera con Sinoboom”, afirmó Colin Magee.

Julie Houston Smyth dijo: “Estamos encantados de que Balloo Hire haya elegido realizar su valioso pedido con Sinoboom BV y nos haya confiado para satisfacer las necesidades específicas de su flota de tijeras de batería. La calidad y el rendimiento de la gama de productos Sinoboom hasta ahora en Europa hablan por sí mismos y estamos seguros de que este equipo funcionará increíblemente bien y, en última instancia, resultará en una gran inversión para Balloo Hire”.



Hablando desde las oficinas de la subsidiaria europea en Ridderkerk, Holanda, el CEO de Sinoboom BV, Tim Whiteman, declaró: “Este es un desarrollo muy importante para las operaciones de Sinoboom y agradecemos a Balloo Hire por su confianza en nuestra marca. Confiamos en que esto será seguido por otros pedidos para Reino Unido en un futuro próximo, y estamos invirtiendo para asegurarnos de que somos una parte integral del mercado del Reino Unido con un suministro y apoyo ininterrumpidos de alta calidad una vez que el período de transición del Brexit llegue a su fin.”

## Snorkel UK anuncia el primer patrocinio de un campeonato Superbike

**Snorkel UK, el proveedor oficial de ventas, servicio y repuestos para las plataformas Snorkel y las plataformas sobre orugas Ruthmann Bluelift en el Reino Unido, ha anunciado su patrocinio de la Kawasaki N° 52 para Morello Racing y el piloto de Superbikes británico Danny Kent en la Temporada del Campeonato de Superbikes (BSB) Bennetts British 2020.**



Al asociarse con Morello Racing, con sede en Norwich, y el equipo No. 52, Snorkel une fuerzas con una de las mejores series de motos nacionales del mundo. El patrocinio de nivel de plata de Kent, campeón del mundo de Moto 3 2015 de Gran Bretaña, y Morello Racing, marca la participación inicial de Snorkel UK con BSB.

La temporada 2020, que comenzó oficialmente en agosto, se ha visto afectada por la pandemia COVID-19. El 22 de septiembre de 2020, el gobierno del Reino Unido confirmó que los planes para que los seguidores socialmente distanciados regresaran a los grandes eventos deportivos de élite a partir del 1

de octubre se habían detenido debido a un reciente aumento de casos de COVID-19 en todo el país. Si bien no se permitirán espectadores en los eventos restantes de Bennetts BSB, los seguidores podrán ver todos los eventos de la carrera desde Donington Park en vivo en el canal de televisión Quest HD, que está disponible de forma gratuita.

Danny Kent está haciendo campaña con una Kawasaki ZX-10RR en la serie de 12 rondas con patrocinadores personales como Platform Hire Ltd., que también se une al equipo en su búsqueda del título. Platform Hire invierte mucho en la industria del automovilismo anualmente y proporciona equipos a pistas de carreras en todo el Reino Unido.

“Snorkel UK se enorgullece de patrocinar al equipo Morello Racing y al piloto Danny Kent para las carreras durante la temporada del campeonato Pirelli National Superstock 1000”, dijo Andrew Fishburn, vicepresidente de cuentas estratégicas de EMEA y director general de Snorkel UK. “Muchos de

nuestros clientes son ávidos fanáticos de las superbikes y esperamos unirnos a ellos, incluso virtualmente, para animar a Danny y la superbike No. 52 con la marca Snorkel”.

Dave Williams, de Platform Hire, dijo: “Estamos muy contentos de que Snorkel UK se uniera este año para apoyar a Danny Kent. Este año es un poco diferente a la temporada debido a la pandemia, pero aún así ha sido muy emocionante verlo y estamos emocionados de ver cómo se desarrolla el campeonato”.

Danny Kent ocupó un segundo lugar en el podio el 4 de octubre en Donington Park, y otra carrera que tuvo el 16 de octubre en Brands Hatch, compitiendo en el Campeonato Nacional Pirelli Superstock 1000, serie de apoyo al Campeonato Británico de Superbikes Bennetts 2020.

Para obtener más información sobre los eventos de Danny Kent y BSB, visite [www.britishtsuperbike.com](http://www.britishtsuperbike.com) Siga el progreso de Danny Kent en los canales de redes sociales de Snorkel UK en Facebook, Twitter y LinkedIn.



# El Blog de la Comunidad Haulotte cumple 1 año

¡Haulotte Community cumplió 1 año este mes! El blog de Haulotte dedicado a la industria del acceso fue diseñado para conectar a todos los actores del mercado de elevadores aéreos y brindarles contenido valioso para desarrollar con éxito su negocio. Hoy en día, Haulotte Community es conocida como una herramienta clave para todo el mercado de trabajo en altura.



Este aniversario es un gran hito para el Grupo, que se compromete a elevar a sus clientes y su negocio. Con más de 60 artículos en línea (entrevistas a expertos, testimonios de clientes y distribuidores, tendencias del mercado, consejos técnicos, mejores prácticas y actualizaciones de regulaciones), Haulotte Community tiene como objetivo compartir información precisa para comprender mejor el mercado de equipos de acceso y sus próximos desafíos.

«Nos complace dar la palabra a expertos en muchos campos, como PEMP, manipuladores telescópicos, servicio, seguridad e innovación. Nuestra comunidad crece día a día y seguiremos proponiendo artículos en profundidad para satisfacer la sed de conocimiento de nuestros lectores», Carine Ploton & Ludvine Beraud, Departamento de comunicación de Haulotte.

Todo el equipo de Haulotte Community quiere agradecer a todos sus entrevistados por sus contribuciones:

- Delfin Braga, director de proyectos de BI-Mobject (Francia)
- Allan Meltzer, director gerente de Tecadi (Costa Rica)
- Duanne Bodenstein, directora general de Sterling Access (Sudáfrica)
- Kris Tan, director de programa global de DLL (Países Bajos)
- Benoit Bachasson, director de asociación industrial de CEA Tech (Francia)
- Mikael Cugnet, experto en baterías de CEA (Francia)
- Dan Goodfellow, gerente de grupo de productos en Coates Hire (Australia)
- Gilles Les Grenier, director de ventas del Grupo Lenormant (Francia)
- Yannick Matton, líder de Philmat Group (Francia)
- Bruno Laibe, director gerente de Laibe (Francia)
- Nikos Stafilopatis, director comercial y accionista de Stafilopatis (Grecia)
- Régis MAHIER, gerente de la ubicación de Axel (Francia)
- Pierpaolo Ferretti, director ejecutivo de ATI Rent (Italia)
- Andreas Stettler, director gerente y gerente de ventas de Arbor AG (Suiza)
- Rajiv Sethi, fundador de Gemini Power Hydraulics (India)
- David Gravez, director técnico de Loxam Access (Francia)
- Alvin Valle, presidente de Wilan Merchandising Phils., Inc. (Filipinas)
- Yang Tianli, fundador y director ejecutivo de Zhongneng United (China)
- Benoît Roche, diseñador gráfico, pintor, fotógrafo y videoartista (Francia)
- Siniša Đurđević, propietaria de Up Rent (Croacia)
- André Roggenland, segundo director gerente de Roggenland Arbeitsbühnen-und Staplervermietung GmbH (Alemania)
- Philippe Viennet, fundador y director de Les Prod (Francia)
- Peter Chen, fundador y director ejecutivo de Shanghai Sibang (China)
- Pascal Leclerc, presidente de Cisolift (Canadá)
- Paul Herreen, copropietario de All Star Access Hire (Australia)
- Saripin Taidy, fundador y director presidente de PT. Probesco Disatama (Indonesia)
- Ken Baker, propietario de Height 4 Hire (Australia)
- Eric Roussillon, Unidad de negocio Watson Cloud Platform, IBM (Francia)
- Boris Khalkhal, arquitecto senior, promotor del desarrollo de la nube en IBM (Francia)
- Jeroen Van der Schot, ejecutivo de ingeniería de ventas para Cloud en IBM (Francia)
- Thierry Lahuppe, director de equipamiento de Loxam (Francia)
- Gauthier Dominicy, director de marketing de Mascus International (Francia)
- Grigory Grif, director ejecutivo de Fortrent (Rusia)
- Emmanuel Asli, director de Promatex O.I (Reunion Island)



# Actuar responsablemente: Jungheinrich es una de las empresas más conscientes de la sostenibilidad en el sector de la ingeniería mecánica

Jungheinrich ha sido nuevamente reconocido por EcoVadis por su compromiso con la responsabilidad corporativa, recibiendo el estatus de oro por segunda vez consecutiva. Esto significa que Jungheinrich sigue siendo una de las más responsables y sostenibles de las más de 55.000 empresas certificadas.

La plataforma líder de clasificación de sostenibilidad EcoVadis ha vuelto a nombrar a Jungheinrich como una de las principales empresas del mundo en lo que respecta a sostenibilidad. Jungheinrich se encuentra entre el dos por ciento de las principales empresas en sostenibilidad en el sector de la ingeniería mecánica. "Nuestra actitud hacia la sostenibilidad es la base sobre la que creamos valor duradero", explicó el Dr. Lars Brzoska, presidente del Consejo de Administración de Jungheinrich AG. "Jungheinrich combina la responsabilidad social y ecológica con un crecimiento rentable. Recibir el estatus de oro una vez más de EcoVadis por nuestro compromiso con la responsabilidad corporativa es una validación importante de nuestro trabajo".

EcoVadis evalúa el medio ambiente, los derechos laborales y humanos, la ética y las adquisiciones sostenibles en su proceso de certificación. Jungheinrich pudo mejorar en todas las áreas en comparación con años anteriores. EcoVadis reconoció particularmente el compromiso de Jungheinrich con la protección del medio ambiente. Jungheinrich ha estado mejorando continuamente la evaluación del ciclo de vida del producto de sus carretillas durante años. El promedio de la huella de carbono de una carretilla elevadora se ha reducido en un



38 por ciento durante este período. Jungheinrich es pionero en movilidad eléctrica. En 2019, el 97 por ciento de todas las unidades que produjo Jungheinrich fueron carretillas eléctricas, y un porcentaje en rápido crecimiento de ellos estaban equipados con tecnología de iones de litio de vanguardia. A lo largo de su vida, las carretillas eléctricas con baterías de iones de litio generan un 52% menos de emisiones de carbono

que las carretillas diésel de la misma clase de capacidad de elevación. "Jungheinrich seguirá ampliando su compromiso con la sostenibilidad en el futuro, con el fin de crear un valor añadido duradero, tanto para los clientes como para la sociedad en general. Es por eso que la sostenibilidad jugará un papel tan central en nuestra estrategia corporativa 2025+, que presentaremos en noviembre", anunció Brzoska.

## Anmopyc da la bienvenida a 3 nuevos asociados

El Comité Directivo de la Asociación Española de Fabricantes de Maquinaria para Construcción, Obras Públicas y Minería, ANMOPYC, celebrado el 4 de noviembre de 2020 da la bienvenida a tres nuevos asociados.



**RB COMPONENTES, S.L.**  
c/ Río Ebro, 29 - 50410 Cuarte de Huerva - Zaragoza  
T. 976 40 04 21  
[www.rbcomponentes.com](http://www.rbcomponentes.com)  
Recambios adaptables / compatibles para plataformas elevadoras



**INCARGO, S.L.**  
c/ de O'Donnell, 18 - 3º J - 28009 - Madrid  
T. 914 364 640  
[www.incargo.es](http://www.incargo.es)  
Servicios logísticos con una red de correspondientes en todo el mundo



**ESIC, BUSINESS MARKETING SCHOOL**  
Via Ibérica, 28 - 50012 Zaragoza  
T. 976 350 714  
[www.esic.edu](http://www.esic.edu)  
Escuela de Negocios líder en formación en empresa, marketing y economía digital



# DIRECTORIO DE FIRMAS

## GRÚAS

Vivir el progreso.



Liebherr Ibérica, S.L.  
Pol. Ind. Miralcampo  
19200 Azuqueca de Henares (Guadalajara)  
Tel.: +34 949 34 87 30  
www.liebherr.com

# LIEBHERR



**DEMAG.**  
TADANO GROUP

www.demagmobilecranes.com

## SEGUROS MAQUINARIA

**ALKORA**  
GRUPO VERSPIEREN

Empresa especialista en gestión de programas de seguro y gerencia de riesgos para empresas y maquinaria.



Avda. de Brasil, 4 - 28020 Madrid  
Tel.: 914 174 850  
alkoramad@alkora.es - www.alkora.es

## ALQUILER EQUIPOS

Venta y alquiler de plataformas



PLATAFORMAS DART & T  
**PD**

Distribuidor Oficial  
**CTE**

Bº Kukullaga, 4 - Bajo • 48450 ETXEBARRI (Bizkaia)  
Tfno.: 94 426 74 49 - Fax: 94 440 71 68  
www.niftylift.es

**LOXAM HUNE**

HUNE empresa líder en el sector de Alquiler de Maquinaria y Plataformas Elevadoras se integra en el Grupo Loxam

902 10 86 86  
www.loxamhune.com



ALQUILER DE PLATAFORMAS ELEVADORAS

**gerpasa**



VALENCIA  
Pol. Ind. El Canari, L'Alcudia de Crespins

ALICANTE  
Pol. Ind. Canastell, San Vicente del Raspeig

Atención al cliente:  
**902 240 988**  
www.gerpasa.com

## TRANSPORTES

**NOOTEBOOM**  
SPECIAL TRAILERS SINCE 1881

# SPECIAL TRAILERS THAT GET YOU THERE



Nootboom Ibérica - M +34 659 699004 - E iberica@nootboom.com  
WWW.NOOTEBOOM.COM

## GRÚAS AUTOCARGANTES



HIAB IBERIA, S.L.U.  
C/ Limite, s/n  
28850 Torrejón de Ardoz (Madrid)  
Teléfono: +34 91 627 01 00  
www.hiab.es



# DIRECTORIO DE FIRMAS

## GRÚAS GRAN ALTURA





Importador Oficial  
Servicio técnico autorizado



- VENTA EQUIPOS DE GRAN ALTURA, PROTECCION CIVIL
- SERVICIO TECNICO
- ARNESES DE SEGURIDAD ZT SAFETY SYSTEMS
- PLATAFORMAS AUTOPROPULSADAS DE OCASIÓN
- REPARACION ESTRUCTURALES
- SOLDADURAS ESPECIALES
- HOMOLOGACIONES
- FORMACION TECNICA

Ctra. CM4004 Km 41, nave 2  
Apto. Correos: N° 5  
45250 Añover de Tajo (Toledo)  
Tel.: +34 925 555 322  
Info@lkwlift.com  
www.lkwlift.com  
www.brontoskylift.com

## REPUESTOS



Recambios para plataformas elevadoras



Avda. Río Ebro, 27.  
50410 Cuarte de Huerva (Zaragoza)  
España  
rbcomponentes@rbcomponentes.com  
www.rbcomponentes.com

 +34 976 400 421  
+34 696 997 798

## PLATAFORMAS ELEVADORAS - VENTA Y DISTRIBUCIÓN



UN NIVEL  
MÁS ALTO

**Genie**  
A TEREX BRAND

WWW.GENIELIFT.ES



TU MARCA DE ALTURA



**SOCAGE IBÉRICA, S.L.**  
P. I. El Oliveral. Fase II. C/ J, 18  
46190 Riba - Roja (Valencia)  
Tel. 918 753 883

RECAMBIOS PARA PLATAFORMAS ELEVADORAS



**SATEX**

www.satex.es *Velilla*




**FABRICANTE DE PLATAFORMAS ELEVADORAS**  
Alturas de trabajo de 4 a 25m





**Mieve S.L.** Tel.: 979 808 036 Fax: 979 808 352  
www.mieve.es C/ El Manzano, s/n. 34410 Monzón de Campos (Palencia)

AQUÍ PUEDE  
IR SU  
PUBLICIDAD



# DIRECTORIO DE FIRMAS

## PLATAFORMAS ELEVADORAS - VENTA Y DISTRIBUCIÓN



Paseo de la Ribera, 101 | 08420 Canovellas | Barcelona  
Tel. 93 849 37 77

# MOVEX

www.talleresvelilla.com | info@talleresvelilla.com



# Haulotte GROUP

Tél : 902.886.455

www.haulotte.es  
iberica@haulotte.com



**itv LAHITA**  
INSPECCIONES TÉCNICAS DE PLATAFORMAS ELEVADORAS MÓVILES DE PERSONAL

Según la normativa UNE 58921 Y UNE-EN 280  
ACREDITADOS POR ENAC (490/E1761)

**TRABAJAMOS POR SU SEGURIDAD**  
Un servicio rápido, eficaz y a nivel nacional a tu disposición

+ 34 968 577 600  
TORRE PACHECO - Murcia  
pemp@itvlahita.com  
www.itvlahita.com

AQUÍ PUEDE  
IR SU  
PUBLICIDAD



**Cruz araba**

VENTA · ALQUILER · MANTENIMIENTO  
distribución de maquinaria de elevación

VITORIA-GASTEIZ  
Telf. 945 28 25 03  
www.cruzaraba.es  
administracion@cruzaraba.es



**EASYLIFT**  
AERIAL PLATFORMS

TAKE IT EASY  
SPIDER LIFTS FROM 13 TO 42 M

www.easy-lift.com



**OIL & STEEL**  
LAS PLATAFORMAS MÁS VENDIDAS EN EUROPA

NUEVA SERIE  
EAGLE S

SEGURIDAD  
DESDE 26  
HASTA  
62 M

**OIL & STEEL**  
PLATAFORMAS PARA EL TRABAJO AEREO

www.oilsteel.com  
iberica@oilsteel.com



www.jlg.com

JLG Ibérica, SL  
Trapedella, 2 | Pol. Ind. Castellbisbal Sur  
08055 Castellbisbal (Barcelona)  
Tel.: +34 93 772 47 00

**JLG**  
reachingout.



# MOVICARGA

MOVIMIENTO DE CARGAS



La mejor revista técnica  
del sector de elevación  
de habla hispana  
de España y Latinoamérica

Especializada en grúas,  
manipuladores,  
plataformas elevadoras,  
transporte,  
reportajes IPAF,  
con newsletters semanales.



Envíenos sus noticias a:  
[macarenagarcia@movicarga.com](mailto:macarenagarcia@movicarga.com)

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





CENTRO DE FORMACIÓN  
HOMOLOGADO



# APA

**AERIAL PLATFORMS, S.A.**

**SIEMPRE A LA ALTURA.**

**DISTRIBUIDORES OFICIALES E IMPORTADORES**



COMERCIAL@**APA**AERIAL.COM

TLF:(+34) 91 655 86 70 FAX: 91 656 93 32

**WWW.APAERIAL.COM**

C/ MAR ADRIÁTICO N°1 NAVES 3 A-B-C Y 2A, 28830 SAN FERNANDO DE HENARES, MADRID