

# WITHOUT Nr.15 - año 2014 **COMPROMISE**

Revista internacional de información del grupo

**FASSI**

## La empresa Multi-DIMENSIONAL

El director ejecutivo Giovanni Fassi explica la evolución de Fassi hacia una empresa con múltiples productos y presencia en múltiples mercados y sectores.

### **∞ Los hombres importantes**

Entrevistas con Jerome Semay, director general de Marrel, y con Fredrik Jonsson, director general de Cranab

### **∞ Nuevos contextos**

Vamos más allá del sector de la construcción hacia nuevos mercados en todo el mundo

### **∞ La gama AZ**

La F145AZ y la F165AZ: Las primeras grúas de almeja completamente plegables

Múltiples dimensiones

Protagonistas

Nuevos contextos

Puntos de interés

La gama AZ

En primera línea

Las grúas en acción

04

10

14

16

28

32

38

Giovanni Fassi, el propio director general, hace un seguimiento de la evolución hacia una empresa con múltiples productos y presencia en múltiples mercados y sectores

Marrel de Francia y Cranab de Suecia se han unido a la familia Fassi. Los directores generales de ambas empresas, Jerome Semay de Marrel y Fredrik Jonsson de Cranab, comentan las nuevas oportunidades que ofrece la asociación con Fassi

Las raíces de la grúa Fassi se encuentran en el sector de la construcción, pero no existen límites para las nuevas aplicaciones que están surgiendo a nivel internacional

Cómo las nuevas empresas del grupo están abriendo nuevos horizontes de mercado: Marrel, Cranab, Slagkraft, Vimek, Bracke Forest

F145AZ y F165AZ: los primeros modelos de grúa de almeja se caracterizan por su capacidad para plegarse con el accesorio hidráulico instalado. Una solución innovadora para satisfacer las cambiantes necesidades del mercado

Sus mercados tienen características diferentes pero nuestros distribuidores en EE. UU. y Alemania comparten una comprensión común de sus clientes usuarios finales

Desde el mar de Turquía hasta las carreteras de Gran Bretaña; dos casos prácticos muestran la excelencia de las grúas Fassi en acción



**Without Compromise**  
número 15  
año 2014

Revista registrada  
ante el Tribunal  
de Bérgamo n°  
20/2011 de  
30/08/2011

**Una publicación de  
FASSI GRU Spa**

via Roma, 110  
24021 Albino (BG)  
Italia  
tel +39.035.776400  
fax +39.035.755020

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

**Editor**  
Cobalto Srl  
via Maj, 24  
24121 Bérgamo (BG)

**Director Editorial**  
Silvio Chiapusso

**Director Responsabile**  
Mauro Milesi

**Impresión**  
Modulimpianti Snc  
via G. Leopardi 1/3  
24042 Capriate S.  
Gervasio (BG)

**Proyecto gráfico y  
compaginación**  
Cobalto Srl

# La EVOLUCIÓN de la “especie”

Si uno lo piensa, todas las empresas se crean para sobrevivir. Parece una simplificación, incluso un cliché, pero el objetivo principal de cualquier empresa es sencillamente mantenerse a flote. Hay empresas que han hecho aportaciones significativas a la historia de la economía internacional, pero hoy en día ya no existen. Hay ejemplos de empresas con un enorme éxito que, en un período de solo diez años, se convirtieron en sinónimo de quiebra.

La supervivencia es el elemento básico de todas las entidades empresariales. No es suficiente con fabricar productos que sean más bonitos ni tampoco lo es tener miles de clientes o un alcance internacional. Si se carece de la capacidad para superar obstáculos y para adaptarse a un contexto cambiante es poco probable que la empresa sobreviva. Es el principio de la evolución de las especies de Darwin trasladado al ámbito de los negocios.

Solo las especies que han mostrado una sólida aptitud para el cambio y han conseguido coexistir y hacer frente al clima y al entorno cambiantes siguen en nuestro planeta hoy en día. Lo mismo ocurre en la economía, especialmente en épocas como esta, en las que el contexto se ha vuelto complejo, incomprensible, fragmentado y ultracompetitivo.

En Fassi somos perfectamente conscientes de esto. Porque cuando hablamos de que la innovación está impresa en nuestro ADN, estamos diciendo exactamente lo importante que es no quedarnos quietos en la evolución constante de nuestra «especie». Pero la innovación, como explicaremos en este número de Sin concesiones, no se refiere solo a la innovación tecnológica o la innovación en productos. Se trata de un proceso general que afecta a todos los aspectos del negocio. En cierto sentido, necesitamos reestructurarnos cada día para sobrevivir.

Hay una antigua máxima empresarial que dice: si siempre haces lo que siempre hiciste, siempre tendrás lo que siempre tuviste. Si quieres algo más, o algo mejor, tendrás que hacer las cosas de forma diferente.

Debemos abandonar nuestras posiciones consolidadas e ir más allá de nuestros límites para conquistar nuevos retos, para renovarnos continuamente como hemos hecho desde nuestros comienzos... todo ello sin perder nunca nuestra identidad y sin hacer concesiones, siempre cambiando, pero siendo los mismos.

EDITORIAL

# La empresa Multi DIMENSIONAL

A través de la diversificación regional y de los productos, Fassi está evolucionando para convertirse en una empresa con múltiples productos y presencia en múltiples mercados y sectores. El director general Giovanni Fassi explica cómo se está consiguiendo esta transformación



## Fassi en el **MUNDO**

El grupo Fassi opera en más de 60 países y en cada uno de ellos ha conseguido aprovechar nuevas oportunidades. Al tratar con distintas empresas y necesidades, el grupo ha adoptado un carácter multidimensional al tiempo que mantiene sus niveles de excelencia.







Fassi en el mundo



Giovanni Fassi, director general de Grupo Fassi

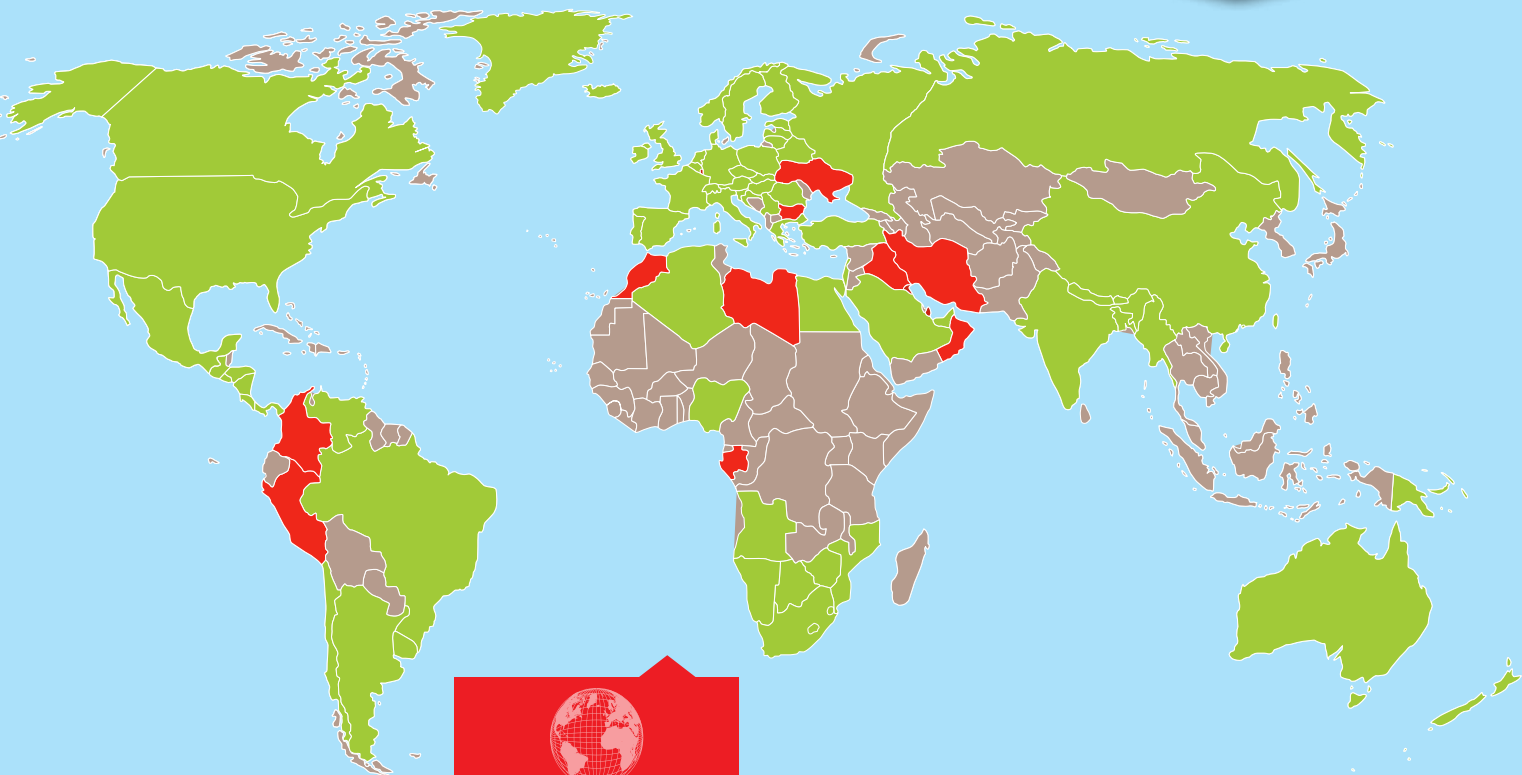
Saber cómo ver más allá del horizonte significa tener visión. Saber cómo definir los propios objetivos con claridad y cómo cumplirlos significa tener una estrategia. Nunca estar satisfechos sino trabajar cada día para alcanzar un mayor nivel de excelencia significa tener vocación por la innovación. Todo esto constituye el espíritu del Grupo Fassi, como nos recuerda una vez más su director general Giovanni Fassi, que describe un contexto revolucionario para la empresa. Es un contexto en el que se han dado pasos importantes para crear una verdadera empresa internacional multidimensional.

**Empecemos por ahí. ¿Qué significa ser una empresa multidimensional?**

Significa que hemos trabajado mucho para trazar una ruta precisa que nos ha llevado de ser una empresa de un solo producto, un solo mercado y un solo sector a convertirnos en una empresa con múltiples productos y presencia en múltiples mercados y sectores con alcance global.

**Háblenos de los detalles de esta importante transición...**

Somos capaces de movernos de formas diferentes, respon-



**AÑO  
2013**

La reciente expansión de Fassi

diendo a distintas fuerzas y oportunidades. Hace algunos años iniciamos un importante proceso de internacionalización que nos llevó a nuevos mercados. Nuestro impulso exportador nos ha llevado a aprovechar cada vez más oportunidades en más partes del mundo. Nos hemos consolidado estratégicamente y hemos reforzado nuestra presencia en múltiples frentes. También hemos trabajado mucho para penetrar en nuevos mercados que podrían representar nuevos avances, especialmente en los países en vías de desarrollo.

### **Actualmente Fassi es una organización global...**

Exactamente. Y esto nos ha permitido compensar la reducción de la demanda en los mercados tradicionales con nuevas áreas de crecimiento. Hemos demostrado ser flexibles, estar alerta y, lo que es más importante, estar dispuestos a hacer frente a las dificultades que nos plantean las fuerzas de los mercados globales.

### **¿Qué medidas ha adoptado el grupo para llegar a nuevos sectores del mercado, aparte del sector de la construcción tradicional?**

El sector de la construcción se ha encontrado con enormes dificultades en muchos países en los últimos años. Desde entonces, se nos han presentado nuevas oportunidades en

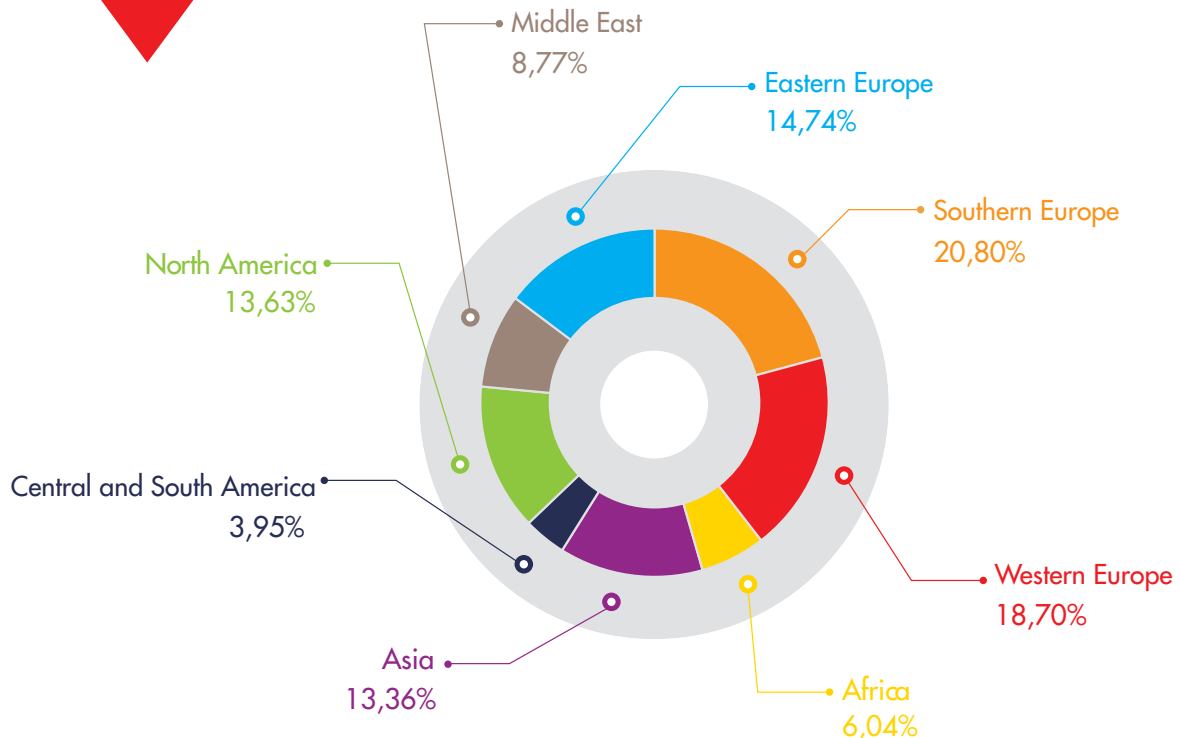
## **¿Qué significa MULTIDIMENSIONAL?**

Históricamente, Fassi se ha especializado en fabricar un solo producto para un único sector: grúas hidráulicas para el sector de la construcción. Sin embargo, la crisis económica ha supuesto un parón de la construcción residencial e industrial. Por eso la empresa ha tratado de evolucionar mediante la aplicación de las tecnologías que ha desarrollado a otros sectores, como los sectores petrolífero y gasístico, marino, militar y forestal. Esta nueva estrategia nos ha llevado a las asociaciones con Marrel y Cranab, que son líderes en la producción de equipos para vehículos industriales y en el sector forestal, respectivamente. Por lo tanto, multidimensional

significa tener capacidad para cambiar, para adaptarse a las necesidades de distintos mercados de todo el mundo desarrollando productos según las circunstancias. Todo esto sin olvidar nunca los rasgos que han hecho grande al Grupo Fassi: máxima calidad, profesionalidad e innovación. O, por decirlo con una sola palabra, excelencia.



# Grúas Fassi vendidas en 2012



otros sectores que se han convertido en cada vez más importantes. Estamos hablando de sectores como el energético, el marino, el petroquímico y muchos más. Incluso hemos hecho buenos negocios con el sector militar y, a pesar de algunas dificultades, este sigue realizando inversiones. Ha sido el trabajo en equipo con todos nuestros distribuidores lo que nos ha permitido trazar nuevas vías de crecimiento.

**Una empresa internacional, capaz de acceder a nuevos mercados con su producto principal: las grúas hidráulicas. Luego llegaron los acuerdos estratégicos con Marrel y Cranab, que han abierto por completo nuevas oportunidades. ¿Qué ha orientado a Fassi en estas direcciones?**

El conocimiento, en primer lugar. Como todo el mundo sabe, en el ámbito internacional el contexto económico y social se ha vuelto extremadamente complejo. Todos los puntos de referencia que fueron factores importantes en el pasado, en lo que respecta a la definición de las políticas comerciales y estratégicas, han dejado de existir en los últimos años. El panorama es ahora mucho más fluido. Siempre está cambiando y es complejo e irregular, por lo que una empresa moderna no se puede permitir refugiarse en sus posiciones consolidadas. Llevamos algún tiempo atentos a las nuevas oportunidades y creemos que nuestras recientes inversiones en Marrel y Cranab producirán resul-

tados, ya que nos abren el mercado con una amplia gama de productos diseñados para los sectores del reciclaje, la ecología y la madera.

**El reciclaje, la ecología y la madera se pueden considerar estrechamente asociados a los sectores de la energía y la sostenibilidad que están en fuerte crecimiento...**

De hecho, necesitábamos un modelo de negocio capaz de avanzar en la misma dirección en la que se está moviendo el mundo y, sobre todo, Europa.

Solo hay que pensar en las directivas de la Comunidad Europea que establecen objetivos claros de reducción de residuos. Esto está afectando directamente al crecimiento del mercado energético vinculado al reciclaje y el procesamiento de residuos para obtener energía. Podemos ofrecer una amplia variedad de soluciones para la logística, la manipulación y el procesamiento de los materiales asociados a estos procesos.

**¿Cuál fue el enfoque de Fassi cuando avanzó hacia estas nuevas áreas de negocio?**

Es importante para mí hacer hincapié en que Fassi, Marrel y Cranab no han cambiado en absoluto. Estas inversiones no pretendían alterar o cambiar nuestra identidad o la suya. Intentamos analizar la esencia de cada empresa y poner en



práctica medidas destinadas a mejorar nuestros puntos fuertes comunes compartiendo intenciones y estrategias. Estamos hablando de empresas que son líderes en sus mercados originales. Se trata de una unión de excelencia. Esto no debería subestimarse en absoluto. También es significativo que hayamos elegido una vez más invertir en Europa, el contexto natural en el que nacimos y crecimos, la cuna de nuestro modelo de hacer negocios.

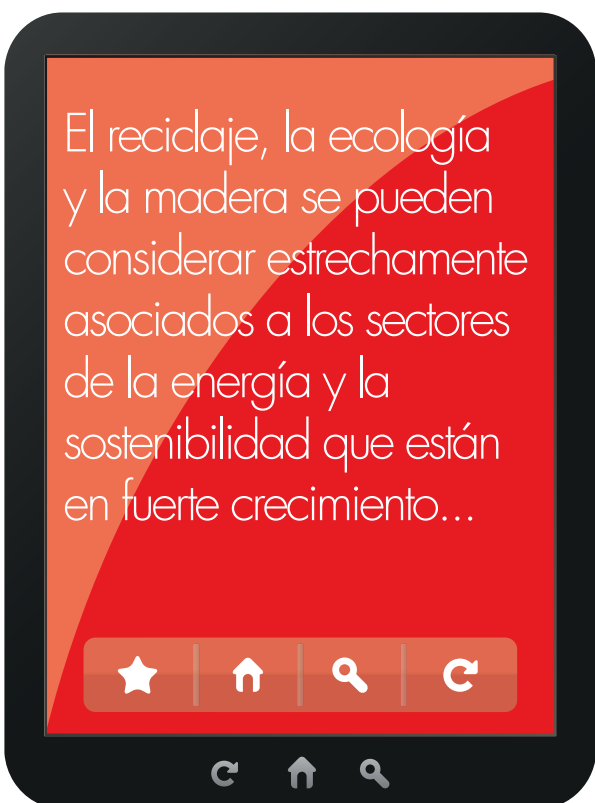
**En pocas palabras, Fassi busca la innovación en el sentido más amplio del término, no solo la innovación en productos y procesos, sino también la innovación empresarial. ¿Pero cuál es la visión general que mantiene unido todo esto?**

Es bastante simple. Dondequiera que estemos y cualquier cosa que hagamos, siempre tenemos que proteger los principios de calidad, excelencia e innovación.

Estos son los rasgos distintivos del espíritu de Fassi. Y no olvidemos nuestro entusiasmo por los nuevos retos.

Esto nos ha permitido recorrer nuevos caminos en distintos frentes, con toda la fuerza de nuestra tradición y de nuestra marca, pero siempre con los ojos abiertos, preparados para observar y averiguar cuál es la mejor dirección que podemos tomar y qué oportunidades deberíamos aprovechar. Aunque actualmente nuestra empresa habla muchos idiomas diferentes, opera en todo el mundo y en múltiples contextos, no puede traicionar nunca su ADN y su personalidad, que es senza compromessi – “sin concesiones”.

**LA EMPRESA MULTISECTORIAL**



# Fassi INVIERTE en Marrel

Culturas diferentes pero convergentes, productos distintos pero complementarios, y un único objetivo: ser líderes del mercado. Esta es la base de la colaboración entre Fassi y Marrel, una conocida empresa francesa especializada en elevadores de gancho para camiones de transporte de contenedores y vehículos industriales. De hecho, Fassi ha invertido en Marrel conjuntamente con Miltra SAS, su distribuidor exclusivo en Francia. Se trata de una colaboración transalpina que promete beneficiar a todas las partes: por un lado, la red mundial de distribuidores de Fassi ayudará a Marrel a reforzar su posición internacional; por otro

Jugamos en el mismo equipo para ganar en todos los frentes. Las empresas italiana y francesa unen fuerzas para escribir una nueva página en su historia. Habla Jerome Semay, director general de Marrel



## MARREL

La empresa francesa tiene una buena implantación internacional, especialmente en Europa y Estados Unidos. El 45% de sus ventas en 2013 proceden de las exportaciones

lado, Fassi ahora tiene acceso al sector del tratamiento de residuos, en el que su nuevo socio ya está consolidado. Jerome Semay, director general de Marrel, habla sobre el enorme potencial de esta transacción, que representa una nueva página en la historia de ambas empresas.

### ¿Cómo va a afectar la nueva asociación a sus operaciones?

El hecho de empezar a colaborar con los nuevos accionistas fue por supuesto un momento muy especial, pero la fase de adaptación ha sido muy rápida.

Estoy convencido de que esta asociación representa una oportunidad fantástica para que Marrel crezca en distintos

**32 millones**

Facturación europea en 2013



## La principal **OPORTUNIDAD** comercial

Fassi ha logrado una presencia mundial a través de una sólida red con buena cobertura del mercado. Esta red ofrece a Marrel una oportunidad única para llegar a nuevos países o reforzar su posición en territorios en los

que ya está representada. Por otro lado, Marrel cuenta con una presencia consolidada en el sector del tratamiento de residuos y apoyará el desarrollo de las ventas de grúas Fassi en este ámbito.



ámbitos, algo en lo que nos entusiasma participar.

### ¿Cuáles son las principales diferencias de gestionar Marrel en colaboración con un socio industrial en lugar de con un inversor puramente financiero?

La principal diferencia es que nuestros accionistas Fassi y Miltra son empresas importantes en lo que respecta a los equipos de elevación para vehículos industriales. Su conocimiento del mercado, su experiencia y sus marcas representan activos valiosos para Marrel. Aunque todavía prestamos la máxima atención a nuestros principales indicadores de rendimiento, ahora podemos empezar a pensar más estratégicamente a largo plazo. Nuestros planes de desarrollo de productos e inversiones industriales ya no son anuales sino que tienen una perspectiva de varios años. Esto facilita que todo el personal se implique en el proyecto.

### En su opinión, ¿cuál es el principal punto fuerte de la asociación entre Fassi y Marrel?

Por supuesto, las grúas y los elevadores de gancho son productos que



Jerome Semay, director general de Marrel

se complementan.

Ambas marcas se beneficiarán mutuamente. Fassi y Marrel tienen organizaciones industriales similares: ambos producimos cilindros hidráulicos y piezas soldadas para nuestros elevadores de gancho y grúas. Los trabajadores franceses e italianos no son muy distintos y pueden entenderse entre sí fácilmente. Por lo tanto, el punto fuerte de esta asociación es que tiene sentido para ambas empresas y no tenemos que enfrentarnos a ningún choque cultural.

### 2014 está demostrando ser un año ajetreado, ¿cuáles son las prioridades y cómo tienen previsto abordarlas?

Para nosotros las prioridades son adaptar nuestra organización interna para ofrecer el mejor apoyo a la red de Fassi y mejorar nuestra gama de productos para satisfacer las demandas de todos los clientes. El primer paso es conocer bien los distintos requisitos específicos de los nuevos mercados en los que nos disponemos a entrar y adaptar nuestros productos como corresponda para poder satisfacer las necesidades locales.

### ¿Cuáles son las principales características que deberá tener su personal para prestar apoyo en esta importante fase?

Sin duda, la flexibilidad y la capacidad de respuesta serán las claves en Marrel para apoyar este ambicioso proyecto.



**45%**

Ventas por exportaciones en 2013

# Fassi se une a Cranab

El sector forestal cuenta ahora con un nuevo e importante interlocutor. La empresa italiana y la sueca se han asociado con la intención de conquistar el mundo. Fredrik Jonsson, director general de Cranab, comparte su perspectiva

## La ASOCIACIÓN

Una nueva empresa competitiva está operando ahora a nivel internacional, ofreciendo equipo y tecnología para el sector forestal a través de toda su cadena: desde la reforestación y la explotación controlada de los bosques hasta la logística de la madera y la manipulación de materias primas.



seando empezar a trabajar conjuntamente con Fassi. Nos sentimos realmente bien con nuestro socio italiano.

### ¿Por qué eligieron un socio como Fassi para afrontar este nuevo reto en el mercado?

Fassi es fuerte en el sector de los camiones y nosotros somos fuertes en las máquinas forestales, por lo que las dos empresas se complementan entre sí. Este es un motivo. Además, se puede decir que somos muy similares porque somos empresas de propiedad familiar. Como consecuencia tenemos una mentalidad similar, si no la misma, aunque geográficamente estamos muy distantes.

### ¿Cree que las empresas tienen antecedentes similares?

Sí, creo que sí, especialmente en lo que respecta a la historia y la mentalidad. Cuando nos dimos cuenta de que Fassi representa a una antigua familia, empezamos a ver todas las similitudes entre las dos empresas, que están orientadas hacia el producto y la producción.

Fabricamos las mismas máquinas y soldamos, pintamos y montamos igual que Fassi. Por último, pero no menos importante, tenemos la misma configuración. Esto significa que podemos controlar la calidad, ser flexibles y si tuviésemos problemas, podríamos cambiar las cosas con mucha facilidad. Además, tenemos capacidades internas que permiten a nuestros diseñadores interactuar con la producción.



Fredrik Jonsson, director general de Cranab

Si es cierto que la unión hace la fuerza, cuando la unión consiste en dos jugadores del calibre de Fassi y Cranab, el resultado solo puede ser una victoria garantizada. Esto se debe a que los dos grupos ya ocupan la primera posición en sus respectivos sectores, las grúas hidráulicas y los equipos forestales. Fredrik Jonsson, director general del grupo Cranab, nos dirige unas palabras.

### ¿Cómo se siente con esta nueva asociación?

Es una sensación muy buena. Empezamos muy bien con esta asociación y le vemos mucho potencial en todo tipo de áreas como los productos, el marketing y la producción. Estamos de-



**51%**  
de Vimek



**23**  
distribuidores  
en el mundo

**En su opinión, ¿cuál es el principal punto fuerte de la asociación entre Fassi y Cranab?**

Hay varios puntos fuertes, pero podemos decir que uno importante es la tecnología. Estos conocimientos técnicos sobre grúas significan mucho para nosotros. Llevamos más de 50 años en el negocio y Fassi también lleva en el negocio mucho tiempo. Nos complementamos mutuamente y por eso tenemos grandes oportunidades en el mercado. Además, nuestros canales de distribución también nos ofrecen el alcance necesario para mejorar nuestra posición.

**¿Cuál considera que es la principal oportunidad de negocio?**

No sé hasta qué punto conviene que los hagamos públicos por ahora, pero tenemos algunos planes interesantes para nuevos productos, teniendo en cuenta que existe un aumento de la demanda de madera. Está claro que en todo el mundo hay cada vez más personas que desean construir su casa de madera y que utilizan papel a diario.

**¿Se refiere al material que sirve para la producción tanto de energía como de muebles?**

Lo cierto es que cada vez hay más gente que utiliza papel, por ejemplo papel higiénico (pañuelos y toallitas de papel). Por lo tanto, la fibra será especialmente importante para resolver muchos problemas que tenemos con la energía y también con el medio ambiente.

**¿Cree que el mercado está abierto a nuevas soluciones y esto nos ofrece oportunidades?**

Dependemos de este desarrollo; sin embargo, centramos nuestras esperanzas en el negocio de las grúas. Debemos ser capaces de ver las necesidades y las posibilidades de las soluciones de grúas siempre que podamos. Nos centraremos especialmente en el uso más profesional de las grúas, no solo para trabajar en los bosques, sino también para manipular los materiales que obtenemos de ellos.

**2014 está demostrando ser un año ajetreado, ¿cuáles son las prioridades y cómo tienen previsto abordarlas?**

Por supuesto, nuestra prioridad es servir a nuestros clientes lo mejor que podamos. En otras palabras, nuestro objetivo es suministrar un producto de calidad en el momento adecuado y con el coste adecuado. Sin embargo, también debemos tomar las decisiones correctas en cuanto al desarrollo de productos, ya que nuestro futuro desarrollo se basará en estas decisiones, especialmente ahora que estamos cooperando con Fassi.

Creo que la comunicación entre los socios será muy importante, especialmente en relación con los próximos eventos, por ejemplo la feria IFAT. Ese va a ser un gran evento para nosotros porque, hasta ahora, nos hemos centrado principalmente en el sector de la maquinaria forestal, pero ahora esta cooperación con Fassi nos ofrece la oportunidad de entrar cada vez más en el mercado del reciclaje y también en otros mercados.

**Supongo que la feria IFAT no será solo un evento para presentar el grupo, sino también una oportunidad para sondear el mercado y explorar nuevas posibilidades comerciales.**

¡Sin duda! Eso será muy interesante desde cualquier perspectiva.

**¿Qué cualidades deberá tener su personal para prestar apoyo en esta importante fase?**

Estas dos empresas tienen mucha experiencia y conocimientos técnicos, y gracias a eso tendremos nuevas oportunidades. Esta es una buena oportunidad para entrar en nuevos mercados y por lo tanto para desarrollar nuevos productos.

Nuestros antecedentes son los conocimientos técnicos que caracterizan a ambas empresas.

Creo que el primer paso será extremadamente importante, especialmente para el personal comercial, ya que ellos serán el primer punto de contacto para cualquier nueva oportunidad. La producción, las compras y el diseño son importantes también, pero por supuesto el marketing es lo que nos traerá nuevas oportunidades y aumentará nuestras posibilidades.



Fassi es fuerte en el sector de los camiones y nosotros somos fuertes en las máquinas forestales, por lo que las dos empresas se complementan entre sí. Es una magnífica colaboración.

# Apertura de nuevas OPORTUNIDADES



**Para Fassi, el cambio que ha llegado a los mercados se ha convertido en un incentivo para buscar nuevos puntos de venta. Las grúas diseñadas para el mercado europeo se han adaptado parcialmente a las necesidades específicas de estos nuevos clientes, pero su potencia y rendimiento nunca han disminuido.**

El grupo se ha centrado en el desarrollo de nuevos productos, ampliando su oferta más allá de sus grúas cargadoras de camiones tradicionales a nuevos sectores, pero manteniendo los niveles de excelencia técnica que siempre han sido el sello de marca de Fassi.

Fassi no se pone límites. Su búsqueda de la innovación y su capacidad para anticiparse a las tecnologías y las necesidades han permitido a la empresa acceder a mercados nuevos e inexplorados. Está llevando sus grúas más allá de los camiones estándar hasta distintos tipos de maquinaria. En toda Europa, Fassi pretende no dormirse en los laureles sino aprovechar su posición en el mercado y sus capacidades técnicas para hacer crecer su negocio. La crisis financiera global que comenzó en 2008 y produjo el hundimiento de grandes bancos afectó de forma especial al sector de la construcción en todo el mundo. Los fabricantes de grúas y demás maquinaria de construcción nunca habían visto unos tiempos tan difíciles. Sin embargo, para Fassi la crisis fue un estímulo para

buscar nuevos puntos de venta y nuevas oportunidades, y esta actitud positiva ya está dando frutos. Las grúas de Fassi han empezado a aparecer en sectores como el forestal, el marino, el logístico, el ferroviario y el militar. Pero la innovación de Fassi no se detiene ahí. El grupo se ha centrado en el desarrollo de nuevos productos, ampliando su oferta más allá de sus grúas cargadoras de camiones tradicionales a nuevos sectores, pero manteniendo los niveles de excelencia técnica que siempre han sido el sello de marca de Fassi. Es este contexto el que propició la reciente adquisición de Marrel y la asociación con Cranab.



El número de aplicaciones está aumentando en múltiples sectores: el forestal, el marino, las energías renovables, la logística, el sector ferroviario y defensa. Este hecho se debe a un impulso en innovación y a la cercanía respecto a los clientes



**FASSI**

**Cranab**

**marrel**

## Marrel

El Grupo Fassi ha adquirido una participación mayoritaria de Marrel SAS, un conocido fabricante francés de elevadores de gancho, cargadores de contenedores, volquetes de tijera y cilindros hidráulicos. La empresa italiana ya es líder en la producción de grúas cargadoras de camiones y por lo tanto este acuerdo representa una diversificación, modesta pero lógica, más profunda en el sector del equipamiento de vehículos industriales. Ahora Fassi ofrecerá los productos de Marrel junto con sus propias grúas articuladas. La transacción se ha llevado a cabo en colaboración con Miltra SAS, distribuidor e importador exclusivo de las grúas Fassi para Francia desde 1978.

## Cranab

La empresa italiana se ha convertido en uno de los principales accionistas de Cranab, un importante productor de grúas sueco. Con Fassi Gru como inversor y socio, hay una nueva fuerza en el mercado de equipos y tecnología forestales. Cranab también incluye los equipos de desmonte de Slagkraft y Vimek, un productor de máquinas forestales ligeras. La entrada de Fassi coincidió con una reestructuración en la que Cranab adquirió Bracke Forest, un fabricante de equipos para reforestación, regeneración y tala. Esta incorporación significa que los equipos de Fassi y Cranab cubren ahora todo el ciclo vital del árbol, desde la tala hasta el desbroce, haciendo hincapié en la protección medioambiental y la gestión sostenible de los recursos.

# Una tradición en **INVENCIONES**

Marrel es la principal empresa europea para el equipamiento de vehículos industriales. Durante casi un siglo, el nombre Marrel se ha asociado a importantes avances técnicos en el sector



**MARREL**

Desde 1919 hasta el presente, la empresa francesa ha inventado el sistema de elevador de gancho Ampliroll, las cargadoras de contenedores y los volquetes de tijera









La historia del equipamiento de vehículos industriales pasa por una pequeña ciudad próxima a Lyon, en el centro de Francia. Aquí, en 1919, en el pueblo de Andrézieux-Bouthéon, Marrel comenzó a inventar nuevas soluciones para el sector, tecnologías revolucionarias que han convertido a la empresa en líder europeo. Muchas de las invenciones se produjeron a lo largo de un período de medio siglo: el primer cuerpo de volquete con brazo y cable; el sistema de elevador de gancho Ampliroll; cargadores de contenedores; y volquetes de tijera. Se diseñaron sistemas hidráulicos para facilitar el trabajo del transportista, que combinaban eficiencia, las mejores materias primas, una larga vida útil y bajos costes de mantenimiento. Actualmente, a medida que se acerca su centenario, Marrel mantiene su tradición de innovación continua y se ha forjado un nombre que en todo el mundo es sinónimo de productos avanzados de calidad, un símbolo de progreso.



**185** empleados



**1** planta de producción



**60** distribuidores en todo el mundo



Superficie de **26.000** metros

**MILESTONES**

Fundación de la empresa Marrel

**1919**

Primera aparición de los sistemas de volcado hidráulicos

**1935**

Marrel inventa los volquetes de tijera

**1965**

Marrel inventa el elevador de gancho Ampliroll

**1970**

# El **UNIVERSO** de Marrel



## La producción

En Marrel, la innovación comienza con una idea y termina con el producto acabado. La maquinaria de fabricación de última generación garantiza la máxima eficiencia y, lo que es más importante, una precisión total durante todas las fases de producción. Esto permite a Marrel garantizar excelentes niveles de ejecución.



## Los conocimientos técnicos

Casi un siglo de experiencia se alberga detrás de los conocimientos técnicos de Marrel sobre el procesamiento de la chapa metálica. Solo se utiliza el mejor acero para obtener la relación peso-resistencia óptima. Además, fue uno de los primeros fabricantes de equipos industriales que utilizó el acero de alta resistencia a la tensión.



## El montaje

El personal de Marrel está altamente cualificado para ofrecer un servicio de primera calidad también en la fase de montaje. Todos los centros de servicio locales están equipados con la última tecnología que puede ofrecer el sector.

## Las **SOLUCIONES**

### Ampliroll

Con su diseño eficiente y su sistema hidráulico de alta presión, **Ampliroll** ofrece a los usuarios de elevadores de gancho la combinación perfecta de eficiencia y productividad.

### Cargadoras de contenedores

El diseño innovador y los materiales de alta calidad (acero de alta resistencia a la tensión) garantizan un alto rendimiento y una larga vida útil a las cargadoras de contenedores de Marrel.

### Cilindros hidráulicos

Marrel fue una de las primeras empresas que explotó la potencia de la presión hidráulica con la introducción de su sistema de volcado ya en 1934.

### Volquetes de tijera

Marrel también inventó los volquetes de tijera. La máxima atención a los detalles más pequeños se combina con las mejores tecnologías para convertir los volquetes de tijera de Marrel en los mejores del mercado.

Marrel se establece en EE. UU.

Marrel se une al Grupo Caravelle

Separación de actividades y creación de la filial Bennes Marrel

Marrel presenta la nueva gama Ampliroll con brazo articulado

Nuevo elevador de gancho con brazo articulado en la gama Ampliroll de 3 toneladas

Marrel se une al Grupo Fassi

1980

1998

2005

2006

2011

2013

# Líder mundial en el sector FORESTAL



**Cranab** 

El norte de Suecia ha producido las tecnologías más modernas para el transporte de madera y la logística forestal. Cranab, un nombre reconocido en todo el mundo, tiene sus raíces en la provincia de Västerbotten, donde el paisaje está salpicado de bosques, lagos y ríos. Su sede central se encuentra en Vindeln, no lejos de Umeå (700 km al norte de Estocolmo). Aunque está a un tiro de piedra del golfo de Botnia, se encuentra en el corazón de los vastos bosques suecos. La ubicación geográfica de la empresa explica su especialización industrial. Es una zona distinta de cualquier otro lugar del planeta y fue aquí donde hace más de 50 años Cranab dio sus primeros pasos hacia el reconocimiento internacional. En Vindeln la empresa se estructura en dos fábricas modernas que dan trabajo a 150 empleados en total. La empresa ha desarrollado sus conocimientos técnicos forestales después de décadas de estrecha colaboración con la industria y estas relaciones siguen siendo sólidas. Los operarios que utilizan el equipo de forma intensiva (a diario) pueden ofrecer los mejores comentarios e ideas para mejorar. La Agencia Forestal Sueca, el organismo nacional responsable de la protección medioambiental y la supervisión de la producción, ha hecho una aportación

fundamental al desarrollo de Cranab. Esta cooperación entre la cultura, la protección de los bosques y la tecnología moderna ha generado unos vastos conocimientos que constituyen la base del producto de Cranab.

## **HITOS** **Servicio técnico ABS**

En 1963 los hermanos Rune y Allan Jonsson fundan Cranab. La producción de grúas había empezado antes cuando, en 1959, los dos fundadores pasaron de simplemente prestar servicios (eran los propietarios de un centro de servicio técnico ABS en Vindeln) a fabricar palas para las excavadoras ABS. Las primeras siete grúas se fabricaron entre 1959 y 1960; se trataba de máquinas sencillas que se componían de una tubería cilíndrica (la pluma) que se elevaba mediante un tubo hidráulico. En 1961 se desarrollaron grúas con plumas que se podían plegar y estaban equipadas con una cuchara. En los dos años siguientes, la empresa siguió creciendo, embarcándose en un viaje que la llevaría a convertirse en Cranab.

## **La fundación de Cranab**

1963 marcó un punto de inflexión: los hermanos Jonsson decidieron dedicarse a la fabricación de grúas y

Cranab: desde los bosques del norte de Europa llega la tecnología para crear las mejores grúas para madera que ha visto el mundo

**SUPREMACÍA**  
sobre el terreno

**La sinergia perfecta entre los conocimientos técnicos y la experiencia en tecnologías forestales**



### El nuevo milenio

El año 2002 comenzó con otro cambio de propiedad para Cranab: Partek Corporation pasó a formar parte de Kone. Este fue solo el principio de otro período de profundos cambios que volverían a poner a la familia Jonsson, y específicamente a Fredrick Jonsson, el actual director general, al frente de la empresa. Todo comenzó en 2004 con la adquisición de Valmet Logging a Kone por Komatsu. Como las grúas no interesaban al gigante japonés de las excavadoras, se presentó la oportunidad para que Cranab se convirtiese de nuevo en una empresa sueca: los líderes empresariales locales Friedrik Jonsson (sobrino del fundador) y Hans Eliasson compraron la empresa.

### Cranab fuera de Suecia

Solo un año después de su fundación, Cranab ya había cruzado las fronteras suecas y comenzó a exportar sus productos. El primer pedido de exportación llegó de Finlandia y era para una grúa hidráulica forestal con cuchara de carga. En 1967 la empresa fue más allá, ya que se expandió fuera de los países nórdicos hasta Yugoslavia y Francia. En 1970, Cranab había conquistado aproximadamente el 85% del mercado finlandés, y no ha dejado de crecer desde entonces. En la actualidad es uno de los mayores fabricantes de grúas para aplicaciones madereras.

dejaron el negocio del servicio técnico de excavadoras; al mismo tiempo, un empresario llamado Karl- Ragnar Åström compró las acciones de Runne Jonsson, haciéndose con el control de la empresa, que pasó a llamarse Cranab. La empresa recién creada siguió expandiéndose, tanto que en 1964 se construyó una nueva fábrica más grande (Cranab 1). A finales de los años 60 y principios de los 70, Cranab siguió innovando, desarrollando siempre nuevas soluciones, con modelos conocidos como SK3000, SK4000, SK5000, SK7000 y SK9000. Este crecimiento hizo necesaria la construcción de una segunda planta de producción (Cranab 2) en 1972.

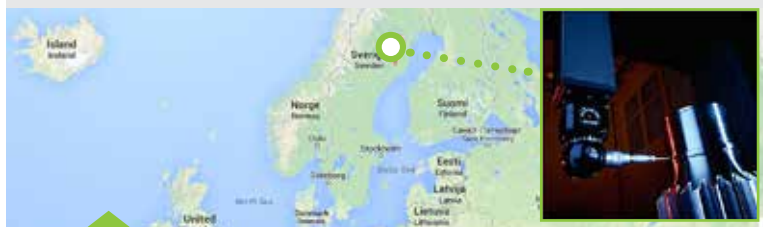
### Las adquisiciones

La especialización de la empresa en el sector de las grúas continuó y en 1974 Cranab fabricó su primera grúa de camión. Ese mismo año, la empresa fue adquirida por Jonsereds y solo cuatro años más tarde se transfirió de nuevo, en este caso a la multinacional belga Hiab Foco. Pero la innovación continuó y en 1978 Cranab diseñó su primera grúa de pluma paralela. A comienzos de los años 80, la empresa volvió a ser de propiedad sueca para ser adquirida posteriormente por Valmet Loggings en 1988. Después de solo seis años, Valmet Loggings fue comprada por Sisu Corporation, que a su vez fue adquirida por la más grande Partek Corporation en 1996.

## INNOVACIÓN de alta tecnología

Un conocimiento profundamente arraigado de los bosques y sus condiciones, impregnado de una tradición de la vida en el bosque que se remonta a muchas generaciones, así como una estrecha proximidad al propio hábitat, hacen que sea natural que esta empresa comprenda mejor que ninguna otra las necesidades cambiantes de este mercado específico. Puede ver de cerca todos los días los beneficios que ofrecen sus productos y tiene una oportunidad inigualable de probar nuevas ideas y productos a la vanguardia del sector. Cranab se estructura en dos fábricas modernas y bien equipadas y colabora estrechamente con los guardas forestales suecos, especialmente en investiga-

ción y desarrollo. Esta cooperación entre la cultura forestal, la tecnología moderna y el trabajo de desarrollo avanzado es la mejor garantía de que las grúas Cranab satisfarán las necesidades específicas de este segmento del mercado. Por ese motivo Cranab suele hacer hincapié en que el secreto de su éxito reside en la atención a los detalles. Actualmente su personal altamente cualificado utiliza maquinaria industrial de última generación. Antes de llegar al mercado, cada producto de Cranab debe superar rigurosas pruebas. Estas comprobaciones no solo garantizan que cumplen las normativas actuales, sino que se anticipan a las futuras porque se han diseñado para durar.



La sede central se encuentra en Vindeln, no lejos de Umeå (700 km al norte de Estocolmo), en la provincia de Västerbotten



# Slagkraft. Excelencia bajo los ÁRBOLES

Los mejores fabricantes de maquinaria de eliminación de maleza. Tecnología que cuida la tierra, no solo los árboles



## SLAGKRAFT

**Innovación al servicio del sector forestal. La nueva generación de mayales de corte que ha conquistado el mundo**

El objetivo era convertirse en líderes en el sector de las tecnologías de corte de maleza, y el camino para conseguirlo era diseñar y producir lo mejor y lo más innovador. El mayor éxito fue el lanzamiento de una nueva generación de mayales de alta calidad. Esta es, en pocas palabras, la historia de Slagkraft AB, una empresa sueca fundada hace más de medio siglo en la ciudad de Vindeln. Está especializada en la producción de máquinas que se utilizan para trabajos de eliminación y mantenimiento de la maleza (hierba y matorral) que son tan importantes como los árboles. Esto es así porque en Suecia los bosques representan un activo importante y su protección, desde todos los puntos de vista, se considera primordial. Su experiencia de muchos años y su firme impulso

innovador le han permitido alcanzar el éxito también en las exportaciones y se ha convertido en líder en su nicho en el mercado internacional. América del Norte y del Sur, Europa Oriental y Occidental, Asia Oriental, Sudeste asiático, Oriente Medio y África son algunos de los mercados de referencia de una tecnología que está triunfando en todo el mundo. La maquinaria de la marca Slagkraft está equipada con una herramienta que es única: un dispositivo formado por mayales, el SH, diseñado por la empresa. Simples pero resistentes y fáciles de mantener, estos mayales ofrecen un servicio excepcional, el mejor en el sector forestal: un corte preciso y limpio combinado con una mayor estabilidad y una vida útil más larga.



## Mayales de nueva generación

La serie SH se caracteriza por el diseño del núcleo, o cuerpo, de la cuchilla. En comparación con la versión anterior, está ligeramente elevado con los lados inclinados y no tiene correas de ajuste. Este cambio ha mejorado su eficacia de funcionamiento y ha simplificado el mantenimiento. Además de tener un mejor "agarre", estos nuevos mayales se adaptan al terreno sin tener que ajustar constantemente el equilibrio del vehículo en el que están montados. Además, el nuevo diseño ofrece un mejor agarre sobre terrenos irregulares y más potencia. Esto también ha hecho posible la eliminación de los ganchos de ajuste para cortar la maleza de forma más limpia. La serie SH está disponible en cinco longitudes de corte diferentes: 125, 150, 170, 190 y 210 cm.

## Los motores

- La unidad motriz Craft 401 se basa en un motor Iveco de 4 cilindros. La grúa de pluma articulada SC45 con cortador de impacto H150 tiene un alcance de 6,3 m. El Craft 401 también se puede instalar en otras grúas y cortadores de impacto.
- La unidad motriz Craft 601 se basa en un motor Iveco de 6 cilindros y 129 kW. Lleva una grúa de pluma articulada SC85 con cortador de impacto H170 para alcanzar los 8,3 m. Puede instalarse en todos los modelos de cortador de impacto, desde el H125 hasta el H210.
- La unidad motriz Craft 603 también se basa en un motor Iveco de 6 cilindros y 129 kW. Utiliza una pluma articulada SC12 con cortador de impacto H170, lo que le da un alcance de 10 m.

## Un bastidor y **MIL TRACTORES**

**El bastidor compacto de Slagkraft se ha diseñado para adaptarse a distintos tipos de tractores. Está equipado con su propia bomba y un depósito, que se conectan directamente a la fuente de alimentación del tractor a**

**través del PTO. Una válvula de control independiente se conecta al sistema hidráulico del tractor, que ajusta las señales de presión. Las plumas articuladas de Slagkraft se seleccionan según el tamaño del tractor.**

# Vimek. **PEQUEÑAS** máquinas para grandes bosques

Cuando el tamaño es importante: las tecnologías compactas se ponen al servicio del medio ambiente. Desde Suecia, soluciones profesionales en un espacio mínimo



## EL NÚMERO UNO en maquinaria ligera

**Vimek es líder global en la producción de equipos de pequeño tamaño para el sector forestal, ya que llega a lugares que son inaccesibles para otros**



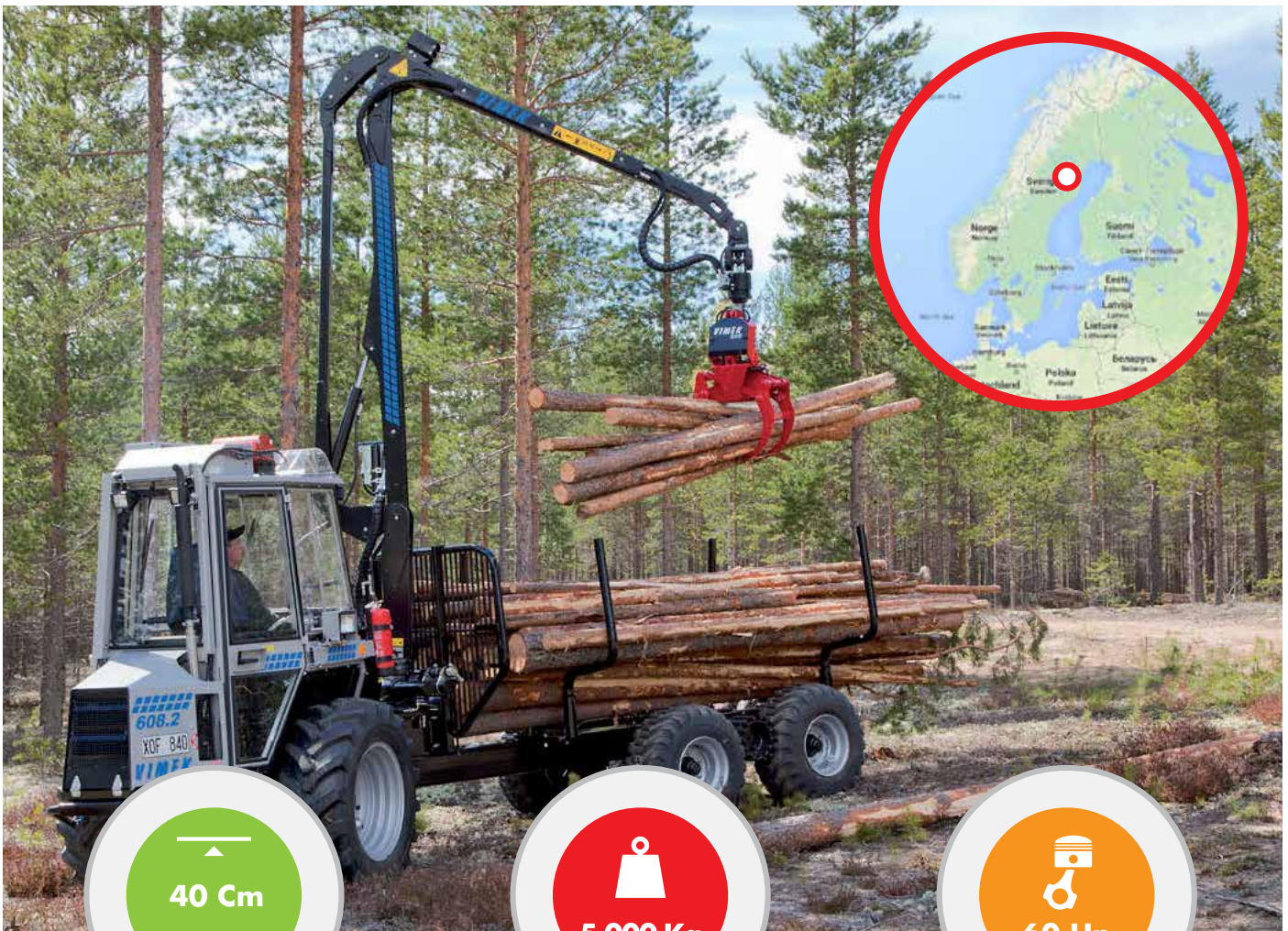
La tala de árboles da nueva vida a los bosques. Protege y al mismo tiempo fortalece un recurso muy valioso para que se pueda transmitir a las generaciones futuras.

Este sencillo concepto constituye la base del trabajo de Vimek, líder en la producción de equipos forestales ligeros. No hace falta construir máquinas enormes para ser un gigante. Al contrario, en el sector forestal las dimensiones pequeñas pueden ofrecer un valor añadido importante, especialmente en el caso del raleo, un método que consiste en talar árboles cuando el bosque es demasiado espeso con el fin de favorecer el crecimiento selectivo. Fundada a finales del siglo XX en Lidvågen, en el norte de Suecia, Vimek se ha hecho famosa en el mercado gracias a su

capacidad para prestar atención a las necesidades de sus clientes y satisfacerlas mediante tecnologías "rápidas, sencillas e inteligentes". Este es el punto de partida para el equipo avanzado, ligero y compacto, diseñado para satisfacer las necesidades de los inversores forestales tanto en el sector público como en el privado.

Vimek fabrica herramientas para cortar, recoger y transportar madera en un ciclo que también favorece el crecimiento de árboles más resistentes con madera de mayor calidad. Son máquinas robustas, fiables y con pocas necesidades de mantenimiento que, gracias a su bajo consumo de combustible, tienen un impacto mínimo en el medio ambiente y su funcionamiento es más barato. El pequeño tamaño





Altura desde el suelo



Capacidad de carga



Motor CAT

también es esencial para la propuesta del producto.

Gracias al tamaño compacto de los equipos de Vimek, es posible penetrar en la espesura del bosque, incluso en terrenos irregulares, sin causar daños a los árboles más fuertes ni perjudicar a sus raíces, es decir, sin dejar huellas.

Basándose en esta especialización, la empresa exporta sus productos a todo el mundo, con plena confianza en que sus soluciones son adecuadas para todas las condiciones medioambientales. Vimek hace una valiosa contribución a la protección del medio ambiente que logra una mejora tangible de la calidad de los bosques.

## Ligero y **COMPACTO**

### MINIMASTER

Una nueva generación de máquinas que son extremadamente fáciles de manejar gracias a: tracción a las cuatro ruedas y dirección asistida; neumáticos anchos instalados en fábrica; palanca de control con dos niveles opcionales. La distancia al suelo de 40 cm y el fondo protector liso protegen las partes más vulnerables de las máquinas, por lo que son perfectas para trabajos pesados.

### Del modelo 606 TTEX al 610

Vimek ofrece una amplia gama de cargadoras, desde las más ligeras (606) a las más pesadas (610). Esta última es también la más potente, con una capacidad de carga de 5000 kg, y está equipada con el motor Caterpillar de 60 HP más reciente. Cuenta con una moderna transmisión

hidrostática Bosch Rexroth en combinación con el remolque y la grúa.

### Modelo 404 T5

Este modelo forma parte de una nueva generación de equipos de tala de árboles, también con un motor Cat de 60 HP y equipado con una moderna transmisión hidrostática Bosch Rexroth. El eje de dirección delantero es más ancho que la máquina (1,80 m o 2,15 m). La cabina del operador es espaciosa y cómoda, e incorpora un asiento de caucho, una nueva pantalla de control y un minimando de control. Su doble dirección es extremadamente maniobrable, mientras que su bajo consumo de combustible y su precio asequible convierten al modelo 404 T5 en una inversión relativamente asequible.



# Tecnologías que protegen el MEDIO AMBIENTE

Las herramientas adecuadas para el cuidado y la regeneración de la tierra ayudan a alcanzar el equilibrio entre la protección y el desarrollo forestal

## BRACKE FOREST

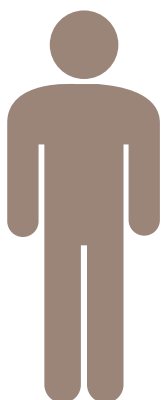
Una empresa pionera en el desarrollo de tecnologías para la conservación del suelo

La sensibilidad respecto a los problemas medioambientales y el deseo de apoyar y proteger las zonas verdes son los valores fundamentales de Bracke Forest. Creada en Suecia en 1922, ha invertido a lo largo de los años en el desarrollo de tecnologías dedicadas a la regeneración de la tierra. Bracke adopta un enfoque de conservación basado en el principio «la tierra primero», porque la preparación del suelo es el primer paso hacia la silvicultura sostenible.

Bracke Forest ha crecido hasta convertirse en líder mundial en el diseño y la fabricación de maquinaria y accesorios forestales, con tecnologías que combinan la tala de árboles y la regeneración del suelo con métodos como la escarificación. Por ejemplo, fue la primera empresa que fabricó máquinas que permiten la plantación de césped invertida, un método que aumenta los volúmenes de crecimiento del 20 al 100 por ciento en función del tipo de suelo. Todo el desarrollo de productos se lleva a cabo en estrecha colaboración con las empresas forestales, los contratistas y los organismos suecos de investigación forestal.

La fábrica está situada en la ciudad de Bräcke, justo a las afueras de Östersund, pero la calidad de los productos de la empresa es tal que ahora llegan a todo el mundo. Canadá y Finlandia son sus mayores mercados de exportación, pero la tecnología está atrayendo a un número cada vez mayor de compradores en Asia, el sur de Europa y Rusia. A pesar de ser una pequeña empresa con apenas 20 empleados, Bracke Forest tiene una gran visión y excelentes perspectivas de crecimiento y desarrollo.

La gama de productos es a la vez diversa y muy especializada. Escarificadoras, zanjadoras, equipos de plantación y cabezales de tala: herramientas diseñadas para garantizar la conservación del suelo y del medio ambiente sin poner en peligro los estándares técnicos y económicos del desarrollo forestal.



20  
empleados

Fundación en  
1922



## SOLUCIONES Brake Forest

### Zanjadoras de disco

Diseñadas para máquinas forestales y tractores agrícolas, son perfectas para la escarificación en la mayoría de condiciones de trabajo.

### Mayales de zanjadora

Potentes y versátiles, se montan en máquinas forestales de tamaño medio

o grande. Esto las convierte en especialmente adecuadas para lugares húmedos y cuando la alta maniobrabilidad es prioritaria.

### Máquinas de plantación

Máquinas que hacen posible realizar la totalidad del trabajo de regeneración, desde la escarificación hasta la

plantación, con un solo kit.

### Máquinas para la tala de árboles y para la producción de biomasa

Una sola máquina para silvicultura y bioenergía, tala y recogida de árboles y recolección de biocombustible para las plantas de energía renovable.



# La generación AZ está aquí

Una innovación en el mercado. Las grúas bivalvas F145AZ y F165AZ ya están disponibles. Son las primeras completamente plegables que aprovechan al máximo el espacio utilizable en la plataforma, al tiempo que ofrecen protección adicional para las mangueras hidráulicas



## Las **VERSIONES**

**La F145AZ y la F165AZ están equipadas con dos extensiones hidráulicas que les dan un alcance de 8 metros. La capacidad de elevación es de 14,0 Tm y 15,7 Tm respectivamente.**

Los fabricantes de grúas tienen que anticiparse cada vez más a las necesidades del mercado ofreciendo una gama de productos cada vez más amplia, y por eso Fassi ha lanzado la serie AZ: dos modelos de grúa bivalva o de almeja que se pliegan por completo incluso con la almeja hidráulica montada. Como respuesta a las peticiones de los contratistas de servicios públicos y las empresas de transportes especializadas, Fassi ha diseñado la F165AZ y la más pequeña F145AZ para mantener la plataforma completamente despejada y aumentar al máximo el espacio de carga. Estas grúas tienen una geometría distinta de la de las grúas cargadoras normales, lo que permite ocultarlas sin tener que retirar la almeja u otro accesorio de carga instalado en las grúas. Esta es una innovación que se anticipa a una nueva directiva europea que estipula que los vehículos que transporten materiales inertes tendrán que llevar el cuerpo basculante cubierto o cerrado cuando estén en tránsito. Cuando entre en vigor la normativa, será ilegal dejar la grúa desplegada en horizontal a través del cuerpo basculante con la almeja todavía instalada. El nuevo diseño está destinado a convertirse en una ventaja importante.

La geometría innovadora también permite que la pluma exterior se pliegue de forma inversa (hacia arriba y también hacia abajo) para reducir aún más las dimensiones totales cuando la grúa esté guardada. El diseño de esta nueva

serie de grúas se ajusta plenamente a la filosofía de la empresa de ofrecer soluciones innovadoras que mejoren el rendimiento sin poner en peligro la fiabilidad del producto. Además, por primera vez es posible mover las plumas mediante un solo carro de cadena montado dentro de la pluma exterior.

Gracias a este uso optimizado del espacio disponible, todas las mangueras se instalan dentro de las secciones de la pluma para aumentar la protección.

En las versiones estándar, la F165AZ y la F145AZ están equipadas con el distribuidor hidráulico modular Hydrocontrol. También existen versiones con el distribuidor proporcional compensado Danfoss y control remoto por radio RCH/RCS con dispositivo GAS (Grab Automatic Shake).

Este dispositivo cuenta con software que controla los movimientos de la cuchara mientras descarga materiales. De esta manera los movimientos de apertura y cierre son más suaves, incluso a altas velocidades. Por último, en otro paso para personalizar los productos directamente según las necesidades del mercado, la base de la grúa está disponible en dos versiones diferentes, en función de si la posición de conducción del vehículo está a la derecha o a la izquierda.



# La nueva **F145AZ**

## Características técnicas

- Capacidad de elevación de hasta 14,0 Tm
- Alcance hidráulico máximo de hasta 8,25 m
- Dimensiones totales La. 1,08 m, An. 2,50 m, Al. 2,64 m
- Unidad de control FX500
- Distribuidor hidráulico modular Hydrocontrol
- Versión activa (.0): sin articulación Rotación de 4150 con cremallera y piñón

**14,0 tm**  
Carga

Alcance hidráulico  
**8,25 m**



### F145AZ.0.22 y F165AZ.0.22

<b>* FX500</b> Fassi Electronic Control	<b>* FSC/M</b> Fassi Stability Control / Medium	<b>* MOL</b> Manual Outriggers Lock	<b>* CPM</b> Crane Position Monitoring	<b>UHSS</b> Ultra High Strength Steel	<b>FWD</b> Fewer Welds Design	<b>CQ</b> Cast Quality	<b>RPS</b> Rack and Pinion System
control	control	control	control	strength	strength	strength	strength

\* Compulsory for EU market

# La nueva **F165AZ**

## Características técnicas

- Capacidad de elevación de hasta 15,7 Tm
- Alcance hidráulico máximo de hasta 8,25 m
- Dimensiones totales La. 1,08 m, An. 2,45 m, Al. 2,64 m
- Unidad de control FX500
- Distribuidor hidráulico modular Hydrocontrol HC/D4
- Versión activa (.0): sin articulación
- Rotación de 4150 con cremallera y piñón

**15,7 tm**

Carga

Alcance hidráulico

**8,25 m**



### OPCIONES

<b>D850</b> Digital Multifunction Distributor Bank	<b>D900</b> Digital Multifunction Distributor Bank	<b>S800</b> Multifunction Distributor Bank	<b>S900</b> Multifunction Distributor Bank	<b>*FSC/H</b> Fassi Stability Control / High	<b>OTC</b> Oil Temperature Control	<b>GAS</b> Grab Automatic Shake	<b>RCH/RCS</b> Radio Remote Control	<b>OHT</b> Outrigger Hydraulic Tilt	<b>FS</b> Flow Sharing
control	control	control	control	control	control	control	control	performance	performance

# «La ola roja» en el EXTRANJERO

Asistencia posventa y capacidad de adaptación: estas son las claves del éxito de Fascan International, representante de Fassi en los Estados Unidos durante 22 años. Bernie Faloney, presidente y director de la empresa, nos ofrece más información

Se trata de una relación que comenzó hace más de 20 años, que ha crecido adaptándose a las cambiantes necesidades del mercado y que actualmente es incluso más fuerte a pesar de las recientes complicaciones económicas. Esta es la colaboración entre Fassi y Fascan, su distribuidor norteamericano. Entrevistamos al presidente y director general Bernie Faloney, que explica esta colaboración empezando por su capacidad para ir más allá: más allá del sector de la construcción hacia nuevos campos como el petrolero y gasístico y el militar, y más allá de las ventas para ofrecer un servicio de mercado completo y atención posventa.

**Fuera de Europa, los Estados Unidos representan un mercado estratégico importante para Fassi. Las cifras llevan creciendo desde 2007, lo que demuestra que se han adoptado las estrategias y opciones adecuadas. ¿Cuál es su secreto?**

Antes de 2007, Fascan International había invertido mucho en el suministro de grúas Fassi a los sectores del mercado de la construcción residencial, como techos, cimientos, hormigón prefabricado, suministro de paneles de yeso/materiales de construcción y otros. La crisis financiera de 2007 obligó a Fascan a reevaluar su cartera de clientes y buscar nuevos mercados. La estrategia es simplificar y ahorrar para sobrevivir y buscar el crecimiento de las ventas sin ninguna expansión de Fascan. Eso es justo lo que hicimos.

**La economía también ha cambiado. La crisis financiera significó que muchas empresas del sector de la construcción tuvieron que cambiar de rumbo, incluida Fascan. ¿Han podido**



Bernie Faloney,  
director general de Fascan

**encontrar nuevos canales para compensar la ralentización en la construcción?**

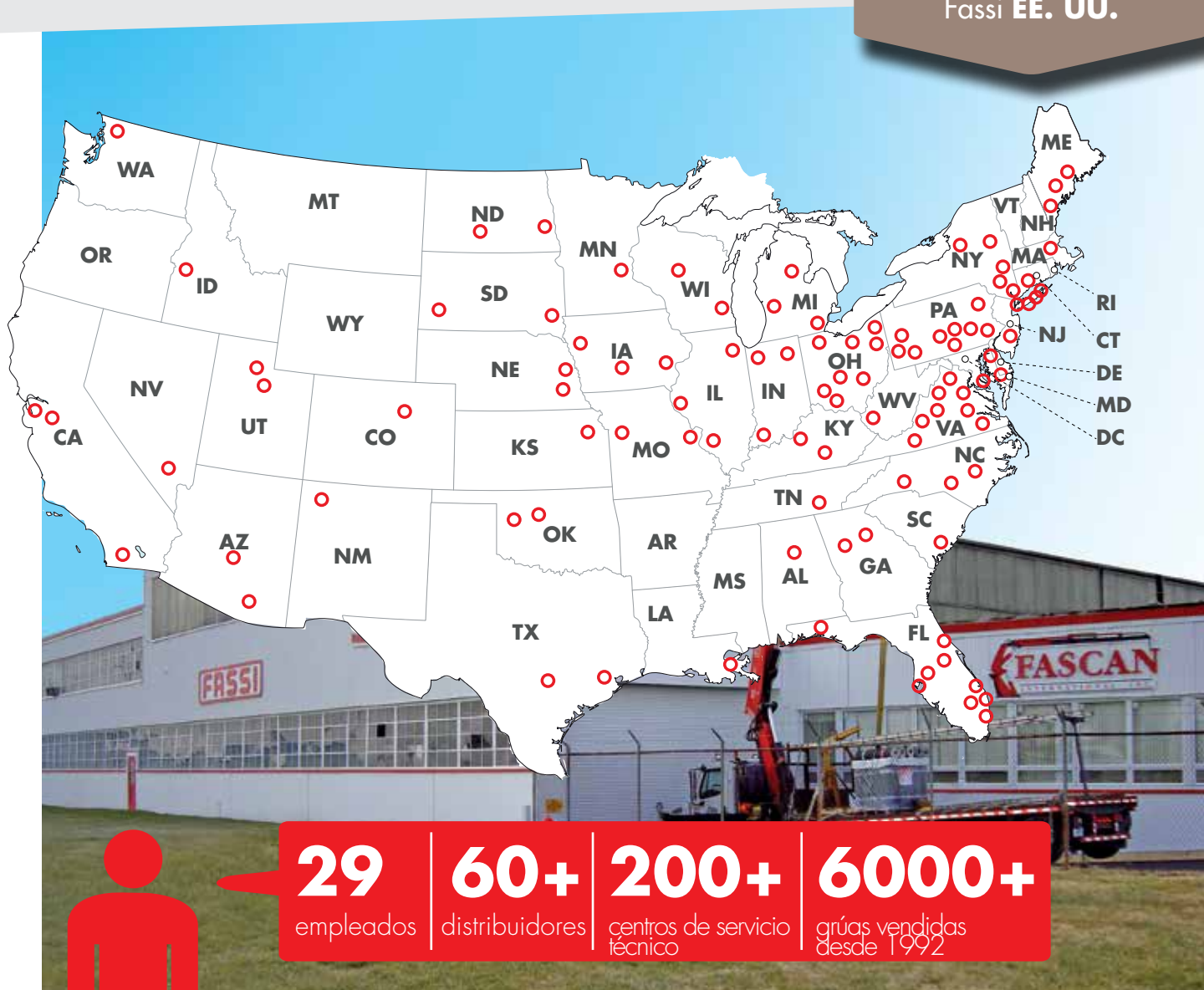
El sector de la construcción, que para Fascan era la principal fuente de ventas de grúas Fassi, no es que se ralentizara, SE PARALIZÓ. Los únicos mercados que todavía mostraban signos de vida estaban relacionados con los militares y el petróleo y el gas. Para acceder a estos mercados tuvimos que cambiar nuestra forma de pensar, cómo hacíamos negocios, y ser innovadores con la grúa Fassi. Con la ayuda de Fassi, me complace decir que no solo logramos sobrevivir a la crisis, sino que crecimos durante ese período. Nuestra recompensa fue que todavía estamos aquí hoy, y ahora que los demás mercados están volviendo, estamos vendiendo más grúas Fassi. Esto muestra la importancia de la diversificación en los sectores del mercado. Otra estrategia importante empleada por Fascan fue concentrarse en la asistencia de productos, que ha permitido obtener resultados significativos.

**Fassi es cada vez más global y sensible a las diferentes demandas de los distintos mercados internacionales. ¿En qué medida Fascan y el mercado estadounidense han influido**

## FASCAN International

La empresa cuenta con 29 empleados y una amplia cobertura nacional con una red de ventas de más de 60 concesionarios y más de 200 centros de servicio técnico





### en las decisiones tomadas por Fassi en Italia?

Durante la recesión de 2008-2010, creo que tuvimos una gran influencia en Fassi, especialmente con nuestra arma anti-IED [una herramienta de eliminación de dispositivos explosivos improvisados] para el ejército estadounidense. Hasta la fecha Fassi y Fascan han suministrado más de 1800 de estas grúas a siete ejércitos diferentes de distintas partes del mundo. También ha habido algunas configuraciones de modelos nuevos de éxito sugeridas por Fascan para adaptarnos a la evolución de las necesidades del mercado estadounidense.

### ¿Cuáles son los productos de Fassi que se venden mejor en el mercado estadounidense?

Los militares utilizan las grúas Fassi que se han diseñado, construido y montado según las necesidades y tareas específicas del ejército. Como consecuencia de esta personalización, Fascan ha registrado un gran aumento de las ventas de grúas de 5 Tm a 21 Tm.

### ¿Qué es lo que el mercado estadounidense aprecia más de Fassi, sus grúas o su corazón italiano?

La calidad, la atención a los detalles, la propiedad familiar, el control de la cadena de suministro y la atención al cliente son cosas que nos distinguen de la competencia. Los compradores

de grúas se sienten muy cómodos al saber que tienen acceso a la alta dirección de Fassi.

Hemos visto entusiasmo en las ferias comerciales cuando los futuros compradores de Fassi se dan cuenta de que se están reuniendo no solo con un distribuidor de Fassi, sino con las personas clave que toman las decisiones en Fassi. Igual que una grúa Fassi le durará muchos años al usuario, es necesario invertir tiempo para ver todos los resultados de los esfuerzos en forma de beneficios. «Las personas compran a personas» es un conocido dicho en el mundo de los negocios, y el consumidor estadounidense desea que le traten como una persona y no como un número.

### Fassi pone la innovación de productos y la investigación constante por encima de todo lo demás. ¿Qué espera ver Fascan en el futuro?

Lo que Fascan desea es contar con más productos que encajen a la perfección con las necesidades del mercado estadounidense, que no tiene que coincidir necesariamente con el resto del mundo. Algunos productos que, en mi opinión, beneficiarían a Fascan son: una gama más amplia de grúas especializadas para los militares estadounidenses, una grúa para placas de yeso más larga y una gama más amplia de grúas para basuras y madera.

# 27 años como PROTAGONISTAS

## Los puntos FUERTES

La calidad de los productos, la atención al cliente y la profesionalidad son la clave de los logros de Hans Aumer GmbH

Una perspectiva del sector forestal de alguien que está en primera línea todos los días. Entrevista con Franz Meilhammer, director general del distribuidor alemán más importante de Cranab



Franz Meilhammer,  
presidente y propietario  
de Hans Aumer GmbH

Desde 1987, el nombre de Hans Aumer GmbH ha sido garantía de calidad y profesionalidad en toda Alemania, y ahora espera hacerlo incluso mejor gracias a la nueva colaboración con Fassi. Hans Aumer GmbH es uno de los distribuidores alemanes más importantes de Cranab. Franz Meilhammer, propietario y presidente de la empresa, ofrece aquí una perspectiva general del sector forestal en su país y comenta los efectos que espera de esta nueva colaboración. Con la perspectiva privilegiada de alguien que trabaja sobre el terreno todos los días, Meilhammer explica el presente y el futuro de una empresa que lleva más de 25 años teniendo un papel importante en el mercado.

**Alemania es un territorio importante para los productos de Cranab. ¿Cuáles son las principales características del mercado aquí?**

Alemania, con todos sus bosques, representa un mercado importante para Cranab. Sin embargo, creo que no

existen diferencias importantes entre hacer negocios aquí o en otro país, por ejemplo en Suecia, donde se encuentra la sede central de la empresa. La calidad de los productos, el servicio eficiente y la profesionalidad son y serán siempre la clave del éxito en Alemania, igual que en cualquier otro país. En este sentido, Cranab es una garantía.

**¿Cuáles son los productos más solicitados? ¿Y en qué sectores operan principalmente?**

En Alemania, Cranab es sinónimo de calidad y profesionalidad. Lo que hace que nuestras máquinas sean especialmente apreciadas es su fiabilidad y su larga vida útil. Si tuviera que mencionar un producto en concreto, diría que estamos recibiendo comentarios muy positivos sobre la nueva serie de grúas.

**¿Qué piensa de esta nueva asociación entre Cranab y Fassi? ¿Abrirá nuevas oportunidades de crecimiento?**

La asociación entre dos empresas tan



importantes en nuestro sector solo puede tener consecuencias positivas. La marca se hará cada vez más fuerte y, como consecuencia, creo y espero que nuestra cuota de mercado crezca aún más.

**¿Cómo evalúa las oportunidades que le ofrece esta asociación?**

Espero que esta asociación traiga consigo muchas oportunidades, especialmente en sectores específicos en los que el Grupo Fassi es especialmente activo, por ejemplo en el uso de aceros ultrarresistentes.

**En lo que respecta a su empresa, ¿qué están considerando para el futuro?**

La innovación siempre ha sido un punto fuerte importante de Cranab, un objetivo que se cumplirá con compromiso y dedicación. Está escrito con letras mayúsculas en su ADN.

Todos los productos y todas las soluciones se estudian hasta en los detalles más nimios.

En Cranab, nada se deja al azar. Esta nueva asociación con el Grupo Fassi lo confirma. Es un momento muy importante para la empresa; se está escribiendo una nueva página y tenemos la esperanza de que sea el comienzo de una relación larga y mutuamente rentable.



**Hans Aumer GmbH**  
 Gewerbering 25, 94060 Pocking, Germany

# Fassi conquista TURQUÍA

La pluma hidráulica F110AFM se instala en los nuevos remolcadores del servicio turco de guardacostas, Garp y Sark, ofreciendo un manejo seguro y sencillo desde el muelle hasta mar abierto



## GARP Y SARK

Remolcadores compactos pero extremadamente fáciles de manejar: 20 m de largo, 7,5 m de ancho y 3,3 m de profundidad







### Garp y Sark

Ambos miden 20 metros de largo, 7,5 metros de ancho y 3,3 metros de profundidad, con un calado de 3 metros

Turquía ha recurrido a Fassi para mejorar la seguridad en sus muelles y en alta mar. Dos remolcadores construidos para el servicio turco de guardacostas se han equipado con una grúa F110AFM. Garp y Sark, los nombres de estas dos embarcaciones, se entregaron recientemente en el astillero Besiktas en Yalova, en el puerto de Estambul, donde se encuentra la sede central del cliente.

Los remolcadores fueron diseñados por el constructor naval canadiense Robert Allan Ltd (RAL) con los máximos niveles de calidad. Todos los controles y equipos son de última generación, motivo por el cual se especificaron las grúas Fassi.

Garp y Sark son de pequeño tamaño y se diseñaron específicamente para ser rápidos y fáciles de manejar, dos cualidades importantes en lo que respecta a las operaciones de los guardacostas. El cliente solicitaba especialmente velocidad y agilidad.

Los remolcadores alcanzan velocidades de avance de 11 nudos y de marcha atrás de 7 nudos, las máximas velocidades posibles para remolcadores de este tamaño. Además, gracias a una baja línea de flotación y un calado limitado, pueden llegar a los lugares de acceso más difícil.

Ambos miden 20 metros de largo, 7,5 metros de ancho y 3,3 metros de profundidad, con un calado de 3 metros y una línea de flotación máxima de 6 metros.

La grúa Fassi F110AFM.0.22 se ha instalado a popa junto con un cabrestante y un gancho de remolque de 27 toneladas.

## EL DISTRIBUIDOR

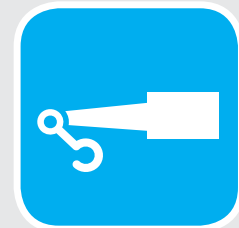
### Rasim Otomotiv Ltd.

Rasim Otomotiv es una empresa familiar que se fundó en 1993 en Ostim, la zona industrial de la ciudad turca de Ankara. Mehmet Rasim, su fundador, lleva trabajando en el negocio de las grúas desde 1969 y, con sus años de experiencia, se le considera uno de los principales expertos en este campo de Turquía. Dedicada a la reparación, el mantenimiento y la venta de grúas, incluidas grúas usadas, su empresa es sinónimo de fiabilidad y profesionalidad en todo el país. Gracias a su reputación y sus profundos conocimientos del mercado, Rasim Otomotiv se convirtió en el distribuidor exclusivo de Fassi para Turquía en 2007. La empresa opera como Rasim Makina Vinc y cuenta con oficinas comerciales en Ankara y Estambul.

## Características técnicas

**F110A**

- Versión activa (.0): sin articulación
- Rotación de 390° con cremallera y piñón
- Sistema de unidad de control FX500
- Distribuidor hidráulico modular Hydrocontrol


**Dimensiones**
**La. 0,78 m**
**An. 2,30 m**
**Al. 2,20 m**

**Alcance**
**8,10 m**


### El astillero

Besiktas es uno de los principales astilleros de Turquía para construir embarcaciones y buques para usos industriales, por ejemplo petroleros y remolcadores. El astillero se centra tanto en el desarrollo de su propio personal como en la atención al cliente, y ha convertido la fiabilidad en la base de su actividad para lograr un único objetivo: ofrecer un servicio de alta calidad a los precios más competitivos.


**Capacidad de carga**
**10,70 tm**

**Rasim Otomotiv**, 1468 CADDE NO:131 İVEDİK  
O.S.B., Ankara 06378, Turkey

# Fassi en la CARRETERA





Para celebrar su 25 aniversario, la empresa de transportes del Reino Unido Axle Haulage hizo pintar su F66ORZ de color plata platino metalizado, y sin duda no pasa desapercibida en las carreteras inglesas

## Un 25 aniversario de **PLATINO**

La grúa y el camión simbolizan  
los logros de la empresa





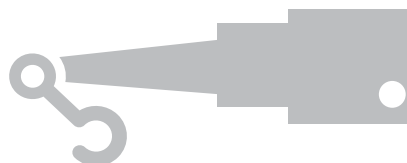
Capacidad de carga

**56,27 tm**



Dimensiones totales

**La. 1.59 m, An. 2.50 m, Al. 2.46 m**



Alcance normal

**16,40 m**

**Fassi UK Ltd**  
26 Blick Road Heathcote Industrial Estate  
Warwick Cv34 6Ta  
United Kingdom



¡No se trata de unas bodas de plata cualquiera! El transportista por carretera del Reino Unido Axle Haulage se hizo un regalo único para celebrar sus 25 años en la carretera: una grúa cargadora F66ORA.2.26 pintada en plata metalizado. La grúa, montada en un camión de última generación pintado del mismo color, recorre las carreteras del Reino Unido como símbolo de un logro importante de una empresa que ha logrado diferenciarse de sus competidores a lo largo de los años. Tiene una imagen fuerte que rompe moldes y se ilustra con esta compra que llama la atención por donde pasa. Con una flota mixta y moderna que opera desde seis centros por todo el país 24 horas al día los 7 días de la semana, Axle Haulage se ha convertido en una de las principales empresas del mercado de transporte por carretera en el Reino Unido. Un líder que recurre a un líder: esta

es la lógica que está detrás de la inversión de la empresa en los productos de Fassi. La F66ORA.2.26 es una grúa impresionante, capaz de levantar hasta 16 toneladas de forma fiable y segura en cualquier situación. Es el equipo perfecto para una empresa que, gracias a una gestión continua y sensata, ha logrado florecer a pesar de la reciente crisis económica. La grúa llegó al Reino Unido directamente desde Italia, importada por Fassi UK, filial e importador oficial del grupo. Fassi UK es una empresa consolidada que lleva operando en el Reino Unido desde 1979, apoyada por una red de distribuidores que cubre todas las regiones. La grúa especial del aniversario fue suministrada a Axle Haulage por Walker Crane Services, un distribuidor de Fassi desde 1996. Las dos empresas llevan años colaborando y este encargo especial de platino refuerza aún más esta relación.



**F660RA**



## Características técnicas

- Versión dinámica (.2): con doble articulación
- Dispositivo XP
- Sistema ProLink
- Rotación continua



## Suministro electrónico/hidráulica

- Sistema de control integral IMC
- Unidad de control FX800
- Distribuidor hidráulico digital D900
- Unidad de radiocontrol RCH/RCS
- Control dinámico ADC
- Uso compartido de flujo

