



Easy lift

MANUELA VENDER, DIRECTORA DE VENTAS

MOV.- ¿Qué balance hacéis del año 2025 en el mercado?

Después de años de crecimiento, en 2025 Easy Lift, al igual que la mayoría de los actores del sector de la elevación, ha ralentizado su ritmo. La política comercial estadounidense se ha penalizado fuertemente las exportaciones hacia lo que, hasta hace un par de años, era nuestro principal mercado. Algunos países europeos, como Alemania —otro mercado clave para nosotros—, también han pasado por momentos difíciles. Por tanto, a pesar de haber iniciado nuevas colaboraciones y consolidado mercados como el francés, 2025 no será recordado por sus resultados económicos, sino por un importante cambio empresarial: Easy Lift ha pasado a formar parte de un grupo de empresas del sector de la elevación, entre las cuales destaca Almac. El objetivo es desarrollar alianzas estratégicas que impulsen el crecimiento de todo el grupo.

MOV.- ¿Cuáles han sido las principales novedades o lanzamientos de producto este año?

Hemos introducido nuevas plataformas basadas en tecnologías avanzadas, con especial atención a la seguridad, la eficiencia y la sostenibilidad.

En la feria Bauma de abril presentamos el nuevo modelo RA21, una plataforma sobre orugas de doble pantógrafo, compacta



y versátil, ideal para obras, centros históricos, mantenimiento y poda. Alcanza 20,4 m de altura y casi 10 m de alcance lateral, con una cesta rotatoria de 230 kg de capacidad máxima, fácil de usar gracias a la ausencia de limitadores. Ligera y fácilmente transportable, está disponible en versiones térmica, eléctrica o híbrida. Ofrece estabilización rápida, orugas extensibles, tomas de corriente y de aire/agua en la cesta, sistema “Home Function” y posibilidad de transformarse en grúa con cabrestante opcional. Es fácil de mantener, cuenta con diagnóstico remoto y combina seguridad, durabilidad y simplicidad de uso.

En la feria GIS de septiembre, la sostenibilidad ambiental también tuvo un papel central con la presentación de la versión eléctrica de nuestro modelo RA31.

La RA31 BA es la versión eléctrica de litio de la plataforma sobre orugas RA31 de Easy Lift. Mantiene las prestaciones de la versión tradicional: 30,2 m de altura de trabajo, 14,5 m de alcance lateral, 15 m de altura de superación, trabajo en negativo hasta -7 m, con un peso total de solo 4.100 kg y dimensiones compactas. La propulsión eléctrica garantiza silencio, cero emisiones y autonomía



para toda una jornada, lo que la hace ideal para entornos sensibles como aeropuertos, museos o espacios interiores.

MOV.- ¿Qué mejoras tecnológicas o de diseño habéis incorporado en los modelos más recientes?

Hemos trabajado en sistemas de control más intuitivos, mayor conectividad y materiales innovadores, ligeros y resistentes. El objetivo es ofrecer máquinas cada vez más eficientes y fáciles de utilizar.

MOV.- ¿En qué aspectos habéis trabajado internamente para mejorar el servicio al cliente?

Hemos invertido en la formación del personal y en la optimización de los procesos de asistencia, con el objetivo de garantizar respuestas rápidas y soluciones a medida para cada necesidad. Además de organizar cursos de formación en nuestra sede para los talleres de nuevos distribuidores, también realizamos formaciones in situ para los operadores que usan nuestras máquinas, tanto en empresas de alquiler como SML en India, como para clientes finales, como Fincantieri.

MOV.- ¿Habéis reforzado la red de servicio técnico o posventa en España?

Como en todos los países donde contamos con un distribuidor, en España confiamos en el personal técnico y el taller de nuestro distribuidor, AHERN IBERICA.

MOV.- En un mercado cada vez más competitivo, ¿qué estrategia habéis adoptado para diferenciaros?

A nivel de producto, nuestra estrategia es combinar la facilidad de uso, que siempre ha caracterizado nuestras máquinas, con la innovación, calidad y sostenibilidad.

A nivel comercial, la estrategia consiste en mantener y seguir desarrollando nuestra red de distribuidores, que al conocer bien el producto y el mercado de referencia, saben cómo moverse mejor que nosotros en un sector cada vez más competitivo.

Siempre hemos apostado por ofrecer un servicio posventa fiable, rápido y continuo. Esto es posible gracias al personal técnico de nuestros distribuidores, que a través de cursos de actualización organizados por nuestros técnicos, son capaces de ofrecer al cliente un soporte de altísimo nivel.

MOV.- ¿Habéis tenido que ajustar precios o políticas comerciales para seguir siendo competitivos?

En algunos mercados, como el estadounidense, gravemente afectado por los aranceles a la importación, hemos apoyado a nuestros distribuidores con políticas comerciales que les han permitido mantenerse competitivos.

MOV.- ¿Qué modelo o gama ha tenido mayor éxito entre los alquiladores este año?

A los dos modelos preferidos históricamente por los alquiladores, R180 y RA31, se ha sumado este año el nuevo RA21, que en pocos meses desde su lanzamiento en abril ya se ha convertido en un super-ventas. También se ha registrado un aumento en la demanda de modelos eléctricos e híbridos, hasta el punto de que hemos desarrollado, a petición de un gran alquilador, la versión completamente eléctrica BA de nuestro modelo insignia, RA31.

MOV.- ¿Qué características explican el éxito de ese modelo?

Dimensiones y peso reducidos, altas prestaciones (especialmente en alcance), eficiencia energética, facilidad de uso y bajos costes de mantenimiento.

MOV.- ¿Cómo está influyendo la demanda de soluciones sostenibles en vuestra gama de productos?

Desde hace años ofrecemos plataformas eléctricas e híbridas, pero la creciente demanda nos ha llevado, como mencionamos antes, a desarrollar nuevas soluciones cada vez más orientadas a la sostenibilidad, que hoy en día ya no es solo un objetivo, sino un pilar estratégico que guía nuestra innovación.

MOV.- ¿Qué proyectos o modelos estáis desarrollando actualmente y podéis adelantar a nuestros lectores?

Estamos trabajando en un nuevo modelo de araña con doble brazo telescópico, con una altura de trabajo de unos 40 metros, que cubrirá el hueco existente entre los modelos RA31 y RA53 (los modelos intermedios actuales, R360y R420, son telescópicos).

MOV.- Si tuvierais que definir este año con una palabra para vuestra marca, ¿cuál sería y por qué?

“Cambio”. Porque hemos entrado a formar parte de un grupo que nos permitirá consolidar nuestra posición de liderazgo.

MOV.- ¿Qué previsiones tenéis para 2026 en términos de crecimiento, innovación y nuevas tendencias?

Tras un 2025 de ralentización, pero con una recuperación iniciada ya en septiembre, prevemos un 2026 de crecimiento, impulsado por el desarrollo de nuevos modelos, las sinergias con otras empresas del grupo y la consolidación de nuestra red comercial.

MOV.- ¿Qué mensaje queréis transmitir a clientes y distribuidores para el nuevo año?

Gracias por la confianza y la colaboración. Seguiremos invirtiendo en innovación y servicio para ofrecer soluciones seguras, eficientes y respetuosas con el medio ambiente.

