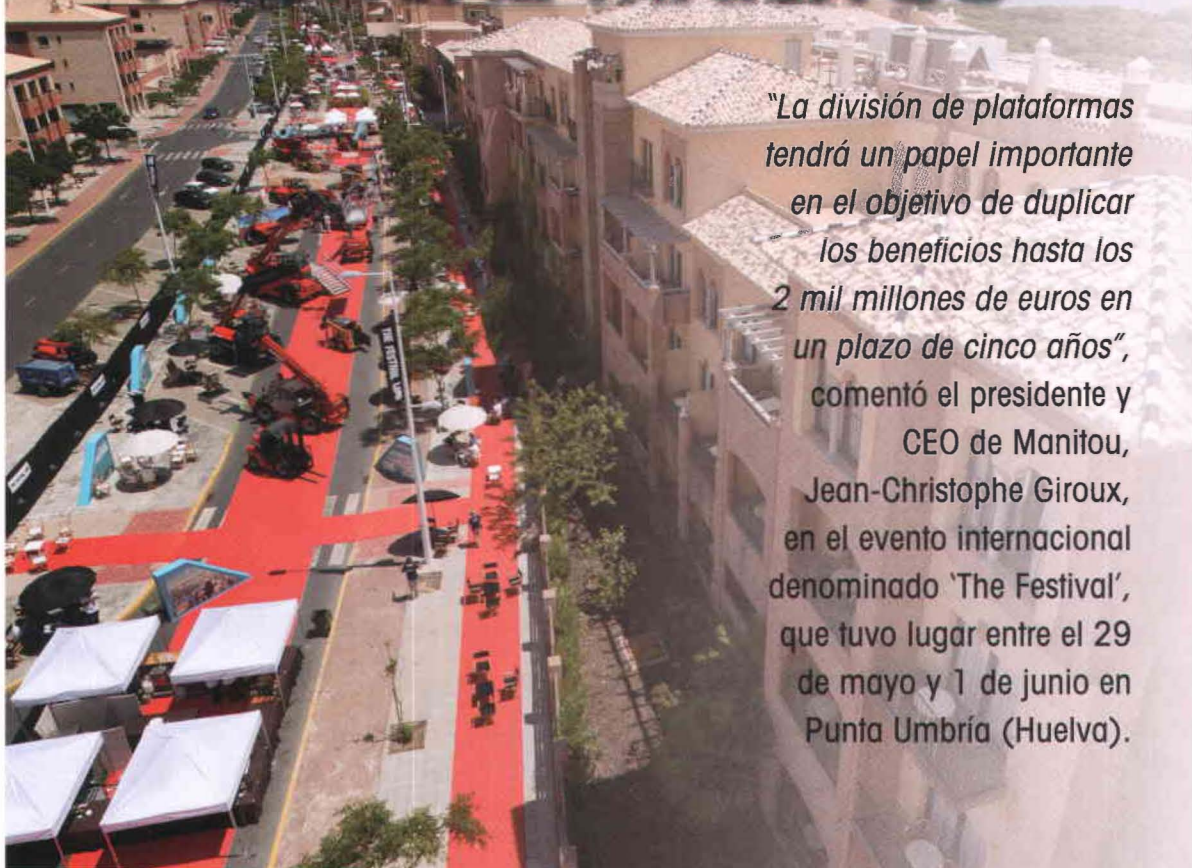


El grupo francés reúne en España a más de 1 200 personas para explicar sus planes para los próximos años

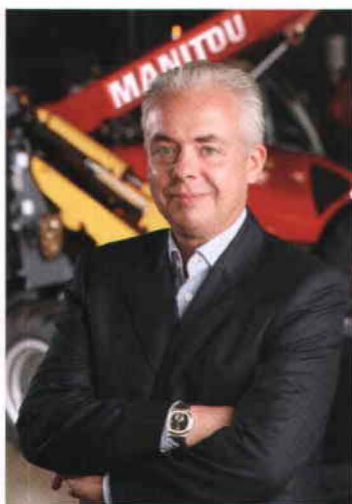
FESTIVAL MANITOU



"La división de plataformas tendrá un papel importante en el objetivo de duplicar los beneficios hasta los 2 mil millones de euros en un plazo de cinco años", comentó el presidente y CEO de Manitou, Jean-Christophe Giroux, en el evento internacional denominado 'The Festival', que tuvo lugar entre el 29 de mayo y 1 de junio en Punta Umbría (Huelva).

SERGIO MENDIETA
PUNTA UMBRÍA (HUELVA)

Según Giroux, "los equipos de acceso o plataformas son sin duda una parte importante de este objetivo, y tendrán un papel aún más relevante por el desarrollo de futuro de la gama. Creemos firmemente que tenemos una diamante en bruto en el negocio de las plataformas". Según se desprende de las palabras de Giroux, Manitou se ha fijado el objetivo de triplicar las ventas de sus equipos en un plazo de



Jean-Christophe Giroux, Presidente y CEO de Manitou

cinco años. Estas declaraciones se produjeron en el marco del evento más grande para clientes y proveedores que Manitou ha celebrado nunca. Denominado 'The Festival', acogió a cerca de 1200 invitados, entre los que había usuarios, concesionarios, proveedores, banqueros, analistas financieros y periodistas provenientes de 80 países.

■ Mercados

Giroux prosiguió comentando en su intervención en la sesión plenaria que "cree que el objetivo total de 2 mil millo-

nes de € es alcanzable, porque actualmente la mayoría de las ventas responden a un proceso de sustitución y el mercado parece estar acelerando su crecimiento, animando a las empresas de alquiler y a otros clientes a comprar más máquinas en respuesta a esta mejora. Creemos que en tres o cuatro años, volverá la 'anticipación' al mercado, y que Manitou tendrá éxito en la expansión de la gama de aplicaciones y clientes de sus máquinas."

Agregó que las ventas en los mercados emergentes donde las manipuladoras telescópicas y plataformas están todavía en niveles relativamente bajos, seguirán creciendo. "Estos mercados emergentes son realmente grandes y están duplicando sus niveles cada tres años." Además indicó que las adquisiciones de Gehl y Mustang también pueden incrementar generosamente las cifras de ventas totales de la compañía.

■ Nuevas fábricas

Manitou todavía no está dispuesto a comprometerse con el establecimiento de cen-

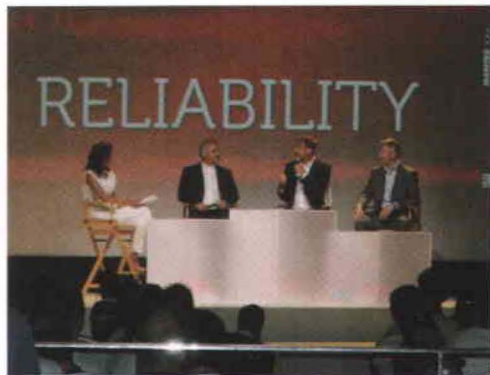
tros de producción para servir a mercados como Brasil o China, pero Giroux aseveró que llegarían con el tiempo; "se dará ese paso, algún día, pero en su debido momento. China, India, Indonesia, Brasil son aún mercados poco maduros para nuestro negocio."

Sin embargo Manitou está invirtiendo en estos mercados en desarrollo. Actualmente su prioridad es expandir sus operaciones en Brasil, con planes para impulsar a su equipo local, y también se va a inaugurar próximamente un centro regional en el Medio Oriente.

■ 'Glamour'

El elemento central del evento 'The Festival' fue el 'Festival Lane', un carril enmoquetado de rojo de 600 metros de longitud, que entroncaba con el motivo cinematográfico que se utilizó para articular el evento, y donde la compañía mostró sus máquinas, nuevas tecnologías y servicios a clientes y distribuidores de todo el mundo.

Jean-Christophe Giroux dijo que este evento representaba una oportunidad única para que la familia Manitou se reuniese después de tres años de crisis, "navegamos por aguas turbulentas en el pe-



riodo 2009/10, pero evitamos las grandes rocas."

■ Gehl

Sobre la adquisición de esta compañía, dijo que "el calendario y el precio nos causaron dos verdaderos problemas, pero la empresa ahora está devolviendo réditos." Las ventas en el sector de la maquinaria compacta, que cubren las operaciones de Gehl y Mustang, aumentaron en un 50% el año pasado y se pronostica que crecerán en torno al 30% en el presente ejercicio.

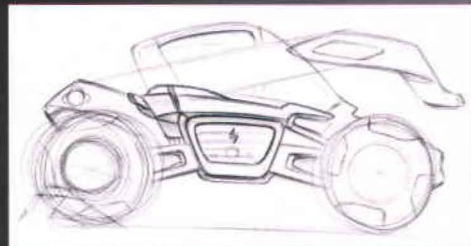


■ Productos

La compañía también aprovechó el evento para presentar a los invitados las nuevas tecnologías y los prototipos de futuras máquinas, entre ellos un manipulador telescópico, un brazo articulado y la carretilla elevadora industrial. Manitou dejó claro que estas máquinas son simplemente prototipos,



Visión de futuro



pero también que presenta algunas de las nuevas tecnologías y soluciones que se incorporará en la futura gama para el 2015. Estas nuevas tecnologías incluyen sistemas de regeneración de energía que se utilizarán para aumentar la eficiencia, mientras que el sistema RFID permite identificar automáticamente los implementos cuando están conectados a la máquina.

A principios del año que viene Manitou tiene previsto lanzar una importante innovación en el sector de la mano de un sistema stop/start para el motor denominado Stop & Go, que comenzará a implantarse en sus manipuladores telescópicos de construcción para reducir el consumo de combustible en un



5% y reducir las horas medias de funcionamiento del motor en un tercio. El nuevo sistema Stop&Go apaga de forma automática el motor después de estar detenido un periodo de tiempo, y luego lo reinicia en el momento que el operador activa uno de sus controles. El sistema está compuesto por un motor de arranque hidráulico y un acumulador hidráulico desarrollado con Poclairn Hydraulics, y puede arrancar el motor en tan sólo 0.5 segundos. Se ha elegido un sistema hidráulico por su rápida respuesta y porque es lo suficientemente robusto como para soportar todo el ciclo de vida de la máquina. Un mecanismo tradicional de arranque eléctrico se continúa utilizando para arranque normal.

El Stop&Go se instalará primero en sus manipuladores telescópicos MT 14 y MT 18 en el primer semestre de 2013, y posteriormente en los modelos MRT. También podrían ser instalados en plataformas aéreas, aunque la prioridad para Manitou son los manipuladores. Este sistema estará disponible como

opción en los modelos equipados con propulsores de fase III B /Tier 4i en Europa y América del Norte.

Según Laurent Pons, gerente de Manitou en el mercado de desarrollo de productos de construcción, dijo que este sistema que detiene el funcionamiento de la máquina el 30% del tiempo que el motor estaría al ralentí, supone un ahorro del 5% en combustible y reduce sustancialmente los requisitos de mantenimiento y las horas de funcionamiento en el máquina, y por lo tanto aumentar el valor de reventa. Manitou piensa que el sistema retornará la inversión en el mismo en uno a dos años. El sistema Stop&Go, que está siendo patentado por Manitou, se puede desactivar cuando no se requiere, por ejemplo, en climas muy fríos o calientes, cuando el motor es necesario para la calefacción o la refrigeración de la cabina.

Ventas

Según Manitou, el mix de ventas de la compañía proviene en un 44% del mercado de la construcción, un 33% en el mercado agrícola y un 23% en el mercado industrial. 'The Festival', además de la sesión plenaria, incluyó 14 conferencias sobre diversos temas, 21 mesas redondas específicas de discusión, una rueda de prensa, una convención de proveedores y una exposición de maquinaria. ■



También estuvo representada la historia de la marca.