

CLARA

UNA PUBLICACIÓN DE KHL GROUP

Abril 2017 | Volumen 7 | Número 3
www.construccionlatinoamericana.com

Innovación constante

BRASIL



15

COMPACTOS



22

CONEXPO-CON/AGG



28

Acceso Motorizado LATINOAMÉRICA



Más alto más lejos

LA REVISTA DE LA INDUSTRIA DE ACCESO MOTORIZADO DE AMÉRICA LATINA

¡Sobrepasa y rebasa a toda la competencia de su clase!



75|RT

GRÚA PARA TERRENOS DIFÍCILES DE 70 tm

- LA LONGITUD Y CAPACIDAD DE LA PLUMA SOBREPASA/REBASA A TODA LA COMPETENCIA
- FÁCIL OPERACIÓN – DOS MODOS DE EXTENSIÓN DE LA PLUMA
- LINK-BELT PULSE 2.0 – SISTEMA DE FUNCIONAMIENTO DE GRÚA COMPLETA CON V-CALC Y TELEMÁTICA
- PAQUETE DE ILUMINACIÓN LED COMPLETO CON TRES CÁMARAS INCORPORADAS
- TRANSPORTA MENOS DE 44 905 KG

¡Segura, simple y fácil de comprender!

- ¡Segura, simple y fácil de comprender!
- Tablas de 360° en tiempo real
- Limitador de capacidad nominal integrado
- Interfaz fácil de usar
- Modo de vista previa en vivo
- Protector de oscilación incorporado



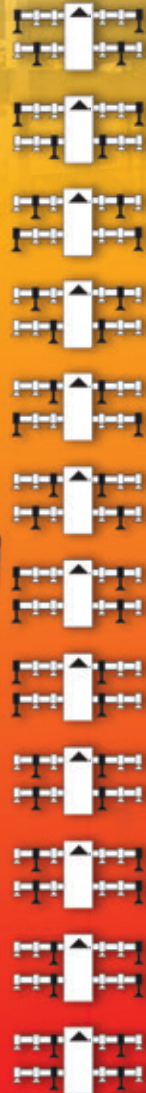
Tome el control con la Pulse 2.0

- Pantalla táctil a color de 10"
- Datos de RCL y ECM integrados
- Funciones avanzadas de diagnóstico y monitoreo
- Permite conexión inalámbrica para actualizaciones de software
- Personalizable según el operador

¡ NUEVA CABINA!

ADELANTE Y ATRÁS

LADO A LADO



¡CONTACTE HOY A SU DISTRIBUIDOR LINK-BELT!

ARGENTINA
Paramount Gruas
+54-11-4392-1669
Buenos Aires, Argentina

CHILE
Paramount Gruas
+ 562-2431-5023
Santiago, Chile

EQUADOR
Maquimax
+593-4-600-4242
Guayaquil, Ecuador

PERU
Montacargas Zapler S.R.L.
+ 511-399-1930
Chorillos-Lima, Peru

BRAZIL
Demarc
+55 21 2524-9611
Rio de Janeiro, Brazil

COLOMBIA
Mercovil
+57-4-444-5587
Medellin, Colombia

MEXICO
MADISA
+ 52-81-8400-2000
Nuevo Leon, Mexico

TRINIDAD
Paramount Trans. & Trading Co., Ltd.
+ 868-653-3802
Marabella, Trinidad

BMC Brasil Maquinas
+55-11-3036-4000
Santana de Parnaiba, Brazil

COSTA RICA, HONDURAS & NICARAGUA
Contractor World Supply Corp
+ 786-229-6617

PANAMA
Cardoze & Lindo, S.A.
+ 507-274-9300
Panama City, Panama

VENEZUELA
Sunimca
+ 58-261-731-5589
Maracaibo, Zulia, Venezuela

Link-Belt
CRANES

LINK-BELT CONSTRUCTION EQUIPMENT
Lexington, Kentucky, USA | www.linkbelt.com



Link-Belt Cranes | Link-Belt Cranes | @LinkBeltCranes

EQUIPO EDITORIAL

EDITOR Cristián Peters
e-mail: cristian.peters@khl.com

EDITOR ASISTENTE Fausto Oliveira
e-mail: fausto.oliveira@khl.com

PERIODISTA José Salinas
e-mail: jose.salinas@khl.com

EQUIPO EDITORIAL Lindsey Anderson, Alex Dahm, Steve Ducker, Sandy Guthrie, Mike Hayes, Joe Malone, D. Ann Shiffier, Euan Youdale

DIRECTORA DE PRODUCCIÓN Y CIRCULACIÓN Saara Rootes

GERENTE DE PRODUCCIÓN Ross Dickson

ASISTENTE DE PRODUCCIÓN Anita Bhakta

GERENTE DE DISEÑO Jeff Gilbert

GERENTE DE EVENTO DISEÑO Gary Brinklow

DISEÑADORA Mitchell Logue

CONTRALOR Paul Baker

GERENTE DE FINANCIERO Alison Fitness

ASISTENTE FINANCIERO Gillian Martin

CONTROL CREDITICIO Josephine Harewood

GERENTE REINO UNIDO Clare Grant

DIRECTOR DE NEGOCIOS Peter Watkinson

GERENTE DE MARKETING Helen Knight

GERENTE DE VENTAS
Wil Holloway
e-mail: wil.holloway@khl.com
Tel: +1 312 929 2563

EJECUTIVA DE VENTAS LATINOAMÉRICA
Milena Jiménez
e-mail: milena.jimenez@khl.com
Tel: +56 2 2885 0321

OFICINA DE VENTAS EUROPA
Alistair Williams
e-mail: alistair.williams@khl.com
Fono: +1 843 637 4127

OFICINA DE VENTAS CHINA
Cathy Yao
e-mail: cathy.yao@khl.com
Fono: +86 (0)10 6553 6676

OFICINA DE VENTAS COREA
CH Park
e-mail: mci@unitel.co.kr
Fono: +82 (0)2 730 1234

GERENCIA

PRESIDENTE KHL GROUP James King
PRESIDENTE EDITORIAL Paul Marsden
PRESIDENTE KHL AMERICAS Trevor Pease

OFICINAS DE KHL

OFICINA CENTRAL
KHL Group Americas LLC
3726 E. Ember Glow Way
Phoenix, AZ 85050, EE.UU.
Fono: +1 480 659 0578

ESTADOS UNIDOS / CHICAGO
205 W. Randolph Street, Suite 1320
Chicago, IL 60606, EE.UU.
Fono: +1 312 929 3478

CHILE
Av. Manquehue Norte 151, of 1108,
Las Condes, Santiago, Chile.
Fono: +56 2 2885 0321

BRASIL
Rua das Laranjeiras 347/505
Rio de Janeiro, Brasil.
Fono: +55 21 2225 0425

REINO UNIDO
Southfields, Southview Road
Wadhurst, East Sussex TN5 6TP,
Reino Unido.
Fono: +44 (0)1892 784088

CHINA
Oficina representante en Pekín
Room 768, Poly Plaza, No.14, South Dong
Zhi Men Street, Dong Cheng District,
Beijing 100027, P.R. China
Fono: +86 (0)10 6553 6676

Nuevos bríos

Diversos acontecimientos y noticias están dando señales alentadoras sobre un crecimiento de la construcción para este 2017 a nivel mundial. Un ejemplo de ello fue el balance de CONEXPO-CON/AGG, la feria de equipamiento y maquinaria más importante de Estados Unidos y una de las más relevantes del mundo, que tuvo lugar nuevamente en Las Vegas.

Tras el cierre del evento, la Association of Equipment Manufactures o AEM (Asociación de Fabricantes de Equipos), hizo un esperanzador balance del *show*, respaldado por cifras concretas: en cinco días, asistieron un total de 128.000 personas, mientras que los expositores llegaron a 2.800, una cifra récord. Cerca del 20% de los visitantes provinieron de fuera de Estados Unidos, específicamente de 150 países, avalando el carácter internacional de esta muestra.

Tanto las compañías fabricantes como los clientes coincidieron en un punto, y éste es que el ánimo fue de los mejores, esperanzados de buenos resultados financieros para este ejercicio. Otras cifras que apoyan este optimismo, fue la asistencia de compradores de Estados Unidos que experimentó un alza de 16% en relación a la versión de 2014, mientras que la asistencia de compradores en total creció en torno al 8%. Michael Haberman, presidente de la AEM, habría señalado que “creo que hubo una diferencia notoria en los asistentes a la feria, que fue su optimismo”.

Algunas compañías fabricantes también tienen sus esperanzas puestas en este año. Sin dar cifras, el grupo alemán Liebherr señaló que espera un crecimiento “moderado” de su facturación, apalancada por el alza de las distintas economías del globo, tras un decrecimiento en 2016.

Quien sí dio una cifra precisa fue la empresa de inteligencia de mercado Off-Highway Research. La firma, perteneciente a KHL (casa editorial de *CLA*), pronosticó para este año un aumento del 7% en las ventas de equipos de construcción en todo el mundo.

Cuánto de este crecimiento “chorreará” a la construcción en América Latina y a las ventas de maquinaria en la zona no se ha determinado aún. Al menos, el Banco Mundial ha pronosticado para Latinoamérica y el Caribe un alza promedio del producto interno bruto de 1,2%, donde los mejores rendimientos los tendrían Perú (4,2%), Paraguay (3,6%) y Bolivia (3,5%). Brasil también retomaría la senda del crecimiento, al menos con un modesto 0,5%.

Esperemos que estos datos macroeconómicos se reflejen en un reimpulso de la construcción latinoamericana.

Cristián Peters

Editor *Construcción Latinoamericana*
Gerente de operaciones para América Latina
KHL Group Américas
T. +56-2-28850321 / C. +56-9-77987493
Manquehue Norte 151, of 1108. Las Condes,
Santiago, Chile



Confiabilidad en Acción

LA FUERZA QUE CONSTRUYE A NUESTROS CLIENTES TAMBIÉN NOS HACE CRECER.

Desde hace 9 años SDLG no para de crecer en América Latina.

La ampliación de la gama de productos y el aumento de la cobertura territorial fueron pensados con el propósito de llevar más productividad y ahorro a su negocio. Además, contamos con una **posventa calificada y disponibilidad de repuestos originales**. Después de todo, su negocio está creciendo y nosotros también. **SDLG. Nuestra fuerza construye.**



www.sdlgla.com



PORTADA



Lea artículo sobre línea amarilla en la página 18.

PUBLICADO POR



www.khl.com

ISSN 2160-4118

© Copyright KHL Group Americas LLC, 2017

Auditada por BPA

BPA Worldwide es el recurso de verificación de audiencia y conocimiento de medios para la industria global. El negocio de auditorías de medios de BPA Worldwide proporciona seguridad, conocimiento y ventaja a propietarios y compradores de medios dedicados al *business to business*.

Todos los derechos reservados. La reproducción total o parcial, sin previo consentimiento por escrito, está prohibida.

Construcción Latinoamericana hace el mayor esfuerzo para asegurar que su contenido editorial e información publicitaria sea veraz y exacta, pero KHL Group Americas LLC no se hace responsable por ninguna inexactitud, y las visiones expresadas en la revista no necesariamente reflejan la opinión editorial. KHL Group Americas LLC tampoco asume responsabilidad por cualquier situación derivada del uso de información en la revista. El editor no es responsable por ningún costo o daño producido por material publicitario no publicado. La fecha oficial de publicación es el 15 de cada mes.

Construcción Latinoamericana es publicada 10 veces al año por KHL Group Americas LLC, 3726 East Ember Glow Way, Phoenix, AZ 85050, EE.UU. Este ejemplar fue enviado el 3 Abril 2017.

SUSCRIPCIONES: El costo de la suscripción anual es de US\$345. Suscripciones gratuitas son otorgadas bajo una circulación controlada a lectores que completen íntegramente un Formulario de Suscripción y que califiquen bajo nuestros términos de control. El editor se reserva el derecho de rechazar suscripciones de lectores no calificados.

CONSTRUCCIÓN LATINOAMERICANA



Construcción Latinoamericana también está disponible en portugués.

ORGANIZACIÓN SOCIA



SOCIOS DE APOYO



6

NOTICIAS

6

México prepara una treintena de proyectos que impulsará a través asociaciones público privadas y que involucran inversiones por casi US\$3.000 millones.

BRASIL



15

FOCO PAÍS

15

Brasil ya está presentando tímidas señales positivas. Controlada la inflación, el país comienza a bajar sus intereses y a reanudar inversiones, pero todavía es muy temprano para celebrar.

LÍNEA AMARILLA

18

Sepa de los últimos avances en excavadoras, retroexcavadoras, cargadores y camiones articulados.

COMPACTOS

22

Los compactos conquistaron una parte del mercado en países desarrollados, y se preparan para la recuperación latinoamericana.

USADOS

27

Equippo.com ofrece garantía inédita en mercado de equipos usados.

EVENTO: CONEXPO-CON/AGG

28

Vea un foto-reportaje de las novedades más importantes dejadas por la exhibición nortamericana.

OPINIÓN: SOBRATEMA

32

El organismo brasileño anunció su asociación con Messe München.

SUSCRIPCIONES

Para suscribirse a CLA visite: www.khl.com/subscriptions/cla-spanish



SUPLEMENTO: ACCESO MOTORIZADO

33

ENCUESTA

34

Conozca los resultados de la Encuesta de Confianza realizada por Access International.

PLATAFORMAS

38

Más altura, más alcance y más capacidad son las tónicas en la demanda de las plataformas de trabajo aéreo.

MANIPULADORES

46

Un mercado con amplias expectativas en América Latina.

OPINIÓN

49

Elegir la batería adecuada es una tarea fundamental.

IPAF

50

IPAF ElevACCIÓN se reafirma como el gran evento de acceso en América Latina.



18



22



28



38



46



México prepara APPs por casi US\$3.000 millones

Un importante grupo de proyectos para impulsar las asociaciones público privadas en el país es la que acaba de lanzar el gobierno federal de México. A través de su secretario de Hacienda, José Antonio Meade, el Gobierno explicó que la iniciativa comprende un total de 30 proyectos divididos en dos

paquetes.

En una primera instancia se licitarán 12 iniciativas (cinco relacionadas con infraestructura vial y siete de ellas con hospitales), las que comprenderán inversiones —públicas y privadas— por unos 22.000 millones de pesos mexicanos (alrededor de US\$1.120 millones) y crearán más de 18.400 empleos directos durante su etapa de construcción.

Para el segundo semestre de 2017 se prevé la licitación de otros 18 proyectos en los sectores de salud, transporte, obras hídricas, seguridad y educación, con una inversión estimada en más de 36.400 millones de pesos (US\$1.860 millones).

De acuerdo con Meade, mediante estos proyectos APP



El secretario de Hacienda, José Antonio Meade, explicó la iniciativa, que comprende un total de 30 proyectos.

México amplía y fortalece su infraestructura productiva y social. La colaboración entre ambos sectores, indicó, permite utilizar las ventajas del sector privado para construir, mantener y operar

infraestructura pública y prestar los servicios, derivado de una adecuada distribución de riesgos y el establecimiento de sinergias que se traducen en bienes y servicios públicos a menores costos.

DESTACADAS

MEXICO El jefe de Gobierno de la Ciudad de México, Miguel Ángel Mancera, anunció que se iniciaron los trabajos de construcción de un tren elevado en la Ciudad de México, que conectaría la zona poniente de la urbe con el aeropuerto, para llegar posteriormente a la terminal aérea que está en construcción.

El nuevo tren tendrá dos o tres estaciones y para su desarrollo se evalúan dos opciones, monorriel o de elevación electromagnética, como los que ya operan en China y Japón.

Esta iniciativa, público-privada, demandará dos años y medio antes de que entre en operación (incluyendo la elaboración del proyecto ejecutivo y la construcción).

Tendrá su salida en la estación Observatorio del Metro, lo que permitirá una conexión directa entre el aeropuerto y el tren de pasajeros México-Toluca que se debería inaugurar a mediados del próximo año.

Costa Rica construirá megapuerto de transbordo

En Costa Rica construirán un megapuerto de transbordo cerca del Canal de Panamá, inversión que involucrará una inversión de unos US\$1.000 millones.

El megapuerto se ubicará en la provincia de Limón y es una iniciativa privada del consorcio internacional Amega,

que cuenta con los permisos del Gobierno para elaborar una propuesta de concesión que incluye los estudios de factibilidad técnica, ambiental y financiera.

El terminal, cuya construcción tardaría entre tres y cuatro años, se extenderá por unas 70 hectáreas y

contará con al menos 10 grúas Postpanamax, 1.000 metros de sitio de atraque con 19 metros de profundidad en puerto, así como un canal de acceso de 2,5 kilómetros de longitud y una capacidad para recibir barcos de más de 14.000 TEUs.

El socio representante de Amega, Carlos Dengo, explicó que “es un terminal que manejará carga internacional que no proviene ni va para Costa Rica. Es un transbordo logístico de barcos grandes a otros más pequeños, o de pequeños a más grandes”.



Inversión de US\$1.000 millones estará a cargo del consorcio Amega.

DESTACADAS

CHILE El Índice de Actividad Económica de la Industria de la Ingeniería, elaborado por la Asociación de Empresas consultoras de Ingeniería de Chile A.G, bajó 11% en 2016 en relación a 2015. Este negativo rendimiento se debió a la caída en el área de ingeniería de detalle y a la minería.

La minería perdió terreno como el principal subsector económico de las empresas de ingeniería ya que pasó del 50% de participación en 2015 a un 48% en 2016. Este descenso es compensado por el alza de actividad en la infraestructura general, que alcanzó un 29% en 2016, y en la energía, que representó un 12% en 2016.

Pedro Inojosa, presidente de la AIC, señala que "frente a la evidente falta de inversión pública en el país, urge una política de concesiones por parte del Estado. En la industria de Ingeniería, la participación de los privados es vista como una alternativa a la reactivación de la inversión y la economía en general. Un aumento en la inversión no sólo reactivaría a la industria de la ingeniería, sino también a la de la construcción, las que, en total, abarcan más del 12% de la empleabilidad del país".



Perú consolida cartera de proyectos APP

El ministro de Economía y Finanzas de Perú, Alfredo Thorne, informó que su cartera ha logrado consolidar una cartera de 32 proyectos de asociaciones público privadas "adjudicable y creíble", por US\$14.000 millones para este año y el siguiente.

La autoridad adelantó que para este ejercicio se espera atender 16 proyectos con adjudicaciones de US\$4.000 millones, donde los principales sectores beneficiados serán energía, minería, transportes y comunicaciones.

Para 2018 en tanto, se espera adjudicar concesiones por US\$10.000, donde se han identificado otras 16 iniciativas. Para completar los objetivos, se contempla

reestructurar la Agencia de Promoción de la Inversión Privada (ProInversión).

Thorne declaró en un evento organizado por la Asociación para el Fomento de la Infraestructura Nacional (Afin) que "estamos convencidos que (ProInversión) se convertirá en una agencia de clase mundial, después de todos estos cambios, pues vamos a tener funcionarios altamente competentes, empoderados para trabajar en un marco de acción que les permita tomar acciones rápidas y eficientes".

Según el personero, el gobierno está empeñado en hacer que este año y el próximo "sean años récord en adjudicaciones, con una nueva cartera ambiciosa y de calidad,



El ministro de Economía y Finanzas de Perú, Alfredo Thorne, anunció que habría en cartera proyectos por US\$14.000 millones.

pero también con procesos innovadores y con las mejores prácticas internacionales". ■

Construcción panameña creció un 8,3% en 2016

Según estimaciones de la Contraloría General de la República, la construcción panameña creció 8,3% el año pasado. Esta alza estuvo asociada a la ejecución de obras públicas y privadas,

proyectos residenciales y de infraestructura.

Por sectores, las obras residenciales registraron un alza del 25,6%, mientras que las no residenciales disminuyeron un 5,3%. Las obras de infraestructura tuvieron un aumento del 29,2%. Los permisos de construcción disminuyeron un 3,2%, la producción registrada de concreto descendió un 12,8% y la producción de cemento bajó un 5,1%.

El tercer puente sobre el canal, debería ser de los proyectos que mantengan el dinamismo de la actividad.

Para este año, el Ministerio de Economía y Finanzas de Panamá señala que debería continuar el dinamismo de la actividad, impulsada en gran parte por la ejecución de proyectos de inversión pública. Entre ellos destaca la continuación del tercer puente sobre el Canal de Panamá, con una inversión de US\$570 millones y la construcción de la Línea 2 del Metro de Ciudad de Panamá.

Entre las obras privadas, sobresale la primera central de generación eléctrica en base a gas natural de Centroamérica y el proyecto Cobre, ambas en la provincia de Colón. ■

AGENDA

ABRIL

4 IAPAs

Londres, Inglaterra
www.iapa-summit.info

6 ESTA Awards of Excellence

Ámsterdam, Holanda
www.khl.com/esta

18-22 SCSRA Annual Conference

Phoenix, EE.UU
www.scranet.org

25-29 SMOPyC 2017

Zaragoza, España
www.smopyc.es

MAYO

2-4 APEX

Ámsterdam, Holanda
www.apexshow.com

2-4 International Rental Exhibition

Ámsterdam, Holanda
www.IREshow.com

10-11 International Tower Crane Conference

Londres, Inglaterra
www.khl.com/itc

Bolivia construirá tren metropolitano

El gobierno de Bolivia, a través de su ministro de Obras Públicas Milton Claros, informó que la construcción del tren de pasajeros para el eje metropolitano del departamento central de Cochabamba comenzará en marzo de este año, más de 18 meses luego que la constructora española JOCA se adjudicara el 11 de septiembre de 2015 las obras civiles del proyecto, que involucra una inversión de US\$504 millones.

“La demora no fue por falta de solvencia de Joca, sino porque exigían una tasa de 3,25% y en el mercado internacional era más baja. Hemos entrado a un estado de negociación para que nos bajen esta tasa”, han señalado



Línea atravesará departamento de Cochabamba.

autoridades bolivianas. JOCA se asoció con la suizo-alemana Molinari para construir el tren y entre ambas consiguieron que los bancos internacionales Credit Suisse AG y KfW Ipebank GmbH acepten financiar el proyecto con una tasa de interés de 1,32% por ciento, lo que permitió una mejor viabilidad de la iniciativa.

La autoridad precisó que este nuevo sistema de transporte operará a una velocidad de 80 km/h, accionado por electricidad y tendrá un largo de 42,5 kilómetros, atravesando los municipios de Sipe Sipe, Vinto, Quillacollo, Cercado, Colcapirhua y Sacaba. El desarrollo de este tren tomará tres años.

DESTACADAS

VENEZUELA Algunas federaciones sindicales de la construcción venezolana quieren reactivar una decena de obras que dejó inconclusas la constructora Odebrecht luego de que fuera acusada por actos de corrupción y sobornos en varios países de la región.

Marco Tulio Díaz, presidente de la Federación Unitaria Nacional de Trabajadores Bolivarianos de la Construcción dijo que el gobierno venezolano inició las inspecciones de las obras para realizar un diagnóstico.

El líder sindical exhortó al poder ejecutivo a realizar otra reunión con empresarios, trabajadores, sindicatos y funcionarios para evaluar la participación en los proyectos.

Avanza ampliación de aeropuerto de Santiago

El ministro de Obras Públicas de Chile, Alberto Undurraga, informó que las obras de ampliación del aeropuerto internacional Comodoro Arturo Merino Benítez de Santiago presentan un avance del 6%, tras iniciarse en noviembre del año pasado.

Este proyecto involucra una inversión de US\$700 millones, para ampliar la capacidad del recinto a 30 millones de pasajeros anuales a 2020. Las obras consisten principalmente en la construcción del nuevo edificio exclusivo para el tránsito internacional, aumentando en 175.000 m² la superficie existente. Además

se contemplan ampliaciones de 9.000 m² del terminal de tráfico nacional y el aumento a 7.000 estacionamientos desde los 3.730 actuales, incluyendo dos edificios de tres pisos. Debido a que estos estarán en lugares más apartados, se dispondrá de un servicio de buses gratuitos hasta las respectivas entradas.

Adicionalmente, para los terminales nacional e internacional habrá un acceso para el sistema de transporte urbano de Chile (Transantiago).

“La idea es que volvamos a tener el sitio del mejor aeropuerto de Sudamérica.

Siempre obras en construcción generan molestias y siempre pedimos mil disculpas a cambio de un millón de beneficios”, dijo el personero.



DESTACADAS

PARAGUAY El Gobierno

Nacional de Paraguay anunció la construcción de la Costanera Sur de Asunción, con un costo aproximado de US\$180 millones y dentro del marco de la Ley 5.074 de "proyectos llave en mano". La iniciativa incluye la construcción de 5.000 viviendas para la relocalización y mejoramiento de la calidad de vida de los pobladores de Bañado Sur, que son afectados por permanentes inundaciones debido a las crecidas del río Paraguay.

De acuerdo a informes del Ministerio de Obras Públicas y Comunicaciones de Paraguay, el proyecto tendrá 8 kilómetros de extensión, con una avenida de cuatro carriles y un paseo central de 15 metros de ancho. Incluye además la construcción de 1.000 metros de parque lineal y 1.000 metros de playa, con lo que se recuperarán 110 hectáreas, mediante el relleno hidráulico. El desarrollo contempla reubicar también a 2.000 familias que serían afectadas por el trazado directo del proyecto.

El ministro de Obras Públicas de Chile, Alberto Undurraga, realizó una inspección a los avances de la obra.



Licitan puerto en Argentina

El Ministerio de Transporte de la Nación en Argentina hizo la apertura de sobre para la licitación del nuevo puerto Itá Ibaté de Corrientes. Se trata del primer puerto, en los últimos 21 años, que financiará y construirá el Estado nacional,

según informó la cartera mediante un comunicado.

En la licitación participaron las empresas: Constructora Perfomar S.A., Dragados y Obras Portuarias S.A., Rovella Carranza S.A., Pentamar S.A., Concret Nor S.A., y Ute Ecas

SA-JCR SA. La oferta más baja fue de US\$17 millones, cifra un 19% por debajo de lo estimado por el presupuesto oficial, que alcanzaba los US\$21 millones.

Las obras de este puerto que tendrá una extensión de 25 metros de muelle comenzarán en 2018 y su plazo de finalización es de 18 meses, tiempo en el que se dará empleo a unas 130 personas.

Se espera que el nuevo puerto en la provincia de Corrientes reciba unas 60 embarcaciones por año, reduciendo los costos de transporte y producción de la región. Se estima que se podrá exportar 250.000 toneladas de arroz y 200.000 rollizos de madera al año. ■



Puerto en la provincia de Corrientes comenzará a construirse en 2018.

Desierta licitación para puerto en Canal de Panamá

La Autoridad del Canal de Panamá (ACP), declaró desierta la licitación para la construcción de un nuevo puerto en el lado Pacífico del canal, debido a que no recibió ninguna propuesta de las empresas precalificadas. En abril de 2016 la ACP anunció que cuatro firmas con experiencia en operación portuaria habían sido precalificadas: APM Terminals B.V. (Holanda); Terminal Link (Francia); PSA International Pte. Ltd. (Singapur), y Terminal Investment Limited S.A. (Holanda).

La concesión de la que será la sexta terminal logística construida a lo largo del Canal incluiría la construcción de aproximadamente 2.081 metros lineales de muelles,

un patio de contenedores y superestructuras.

El avance del proyecto también está frenado por la aprobación de la Asamblea Nacional de una propuesta de

ley para exonerar de impuestos a la empresa que construya y opere el nuevo puerto, y equiparar así sus condiciones a las que tienen otras terminales portuarias en Panamá. ■



Concesión es para operar y construir sexta terminal logística en el canal.

Usted siempre puede confiar
en los **motores** Perkins
para generar la **energía** que
necesita, cuando la **necesita**.

Nuestros motores cuentan
con el apoyo de nuestra
red global de servicio
que le da acceso
inmediato a repuestos
originales Perkins.

[www.perkins.com/
products](http://www.perkins.com/products)



 **Perkins®**

EL CORAZÓN DE TODA GRAN MÁQUINA

En 2017 aumentaría venta de equipos de construcción

Un aumento del 7% en las ventas mundiales de equipos de construcción es lo que pronostica la empresa de inteligencia de mercado Off-Highway Research (perteneciente a KHL Group). Según la compañía, durante 2017 la industria comercializará 695.142 unidades en todo el mundo, por sobre los 650.133 equipos vendidos en 2016, la parte más baja del ciclo

económico de la industria.

David Phillips, director general de Off-Highway Research, señala que “las ventas de equipos de construcción el año pasado se vieron afectadas por el débil crecimiento económico mundial y los bajos precios mundiales de muchos productos básicos”.

Este año se espera que retorne el crecimiento del mercado chino, que después de cinco años de fuertes caídas llegó a su punto más bajo en 2016. Sin embargo, aún considerando un aumento del 13% para este mercado durante 2017, la demanda en China sólo será un 30% de lo que era en los años de auge de 2010 y 2011.

Al largo plazo la perspectiva es de un crecimiento moderado.

Se espera un crecimiento del 7% este año alcanzando las 695.142 unidades.



Según Off Highway Research en 2020 y 2021 se alcanzarían las 810.000 unidades, un 25% desde más que en 2016.

En términos de valor, se espera que el mercado aumente un 28% durante el mismo período, con ventas alcanzando

los US\$89.300 millones en 2020, desde los US\$69.800 millones de 2016. Esto refleja un resurgimiento esperado en algunos tipos de equipos de mayor valor, sobre todo excavadoras sobre orugas y camiones rígidos. ■

DESTACADAS

GRAÑA Y MONTERO

La constructora más importante de Perú, anunció importantes cambios directivos. José Graña Miró Quesada, presidente del directorio, Mario Alvarado Pflucker, gerente general corporativo y Hernando Graña Acuña, miembro del directorio, ya no seguirán en la firma. El nuevo gerente general corporativo es Luis Díaz Olivero.

Odebrecht, Graña y Montero, ICCGSA y JJC Contratistas Generales forman parte del consorcio Conirsa, que en 2005 ganó la licitación para construir los tramos 2 y 3 de la carretera Interoceánica Sur en Perú. El ex director de Odebrecht, Jorge Barata, habría reconocido el pago de sobornos para obtener la obra y señaló que Graña y Montero estaba al tanto. La firma peruana desmiente esta versión y ha señalado que sus ejecutivos fueron engañados por la constructora brasileña.

Volvo lanza garantía extendida en Latinoamérica

El fabricante sueco de maquinarias, Volvo CE, informó al mercado que lanzó la garantía extendida para los productos que comercializa en América Latina. El servicio comenzó a ser ofrecido en México y se irá implementando gradualmente a lo largo del año en otros países de la región.

La garantía extendida asegura la cobertura frente a cualquier defecto que involucre los materiales y la mano de obra después de la garantía estándar del equipo. Entre las principales ventajas de este servicio está la flexibilidad, que posibilita personalizar el servicio de acuerdo con las necesidades y el perfil de

cada cliente, según afirmó Rodrigo Braga, responsable por los servicios en el área de Customer Solutions Business Development de Volvo CE.

El nuevo servicio tiene tres opciones de cobertura: Tren motriz, dos componentes principales o cobertura completa. La duración del contrato es flexible y puede ser de 24, 36, 48 o 60 meses. La firma ofrece también una variedad de opciones de garantía extendida con relación al número de horas de funcionamiento de la máquina, que van desde 3.000 a 10.000 horas e incluso la opción de una cotización especial para las 12.000 horas. ■

El servicio comenzó a ser ofrecido en México y se irá implementando gradualmente en otros países de la región.



Manitowoc anuncia director de Ventas para Brasil

Manitowoc Cranes anunció un nuevo director de ventas para Brasil, función que está siendo desempeñada por Rene Porto desde enero de este año. Al nuevo ejecutivo se le ha encargado acelerar la interactividad con los clientes, aumentando la velocidad de las operaciones de la compañía en el país.

Porto señaló que logrará

estas metas adhiriéndose al “Manitowoc Way” (“A la Manera Manitowoc”), que busca poner al cliente en el centro de las operaciones de la compañía, aumentando la velocidad y la innovación a lo largo del negocio. Con su liderazgo, Manitowoc ayudará a los clientes a mejorar su propia eficiencia y a ganar un mayor retorno de la inversión de parte de sus grúas.

Con 18 años de extensa experiencia en ventas y marketing, Porto asume este nuevo rol como experto en planificación estratégica, desarrollo de negocios y ventas y gerenciamiento de marketing. A lo largo de su carrera, ha



Rene Porto es el nuevo director de ventas de Manitowoc para Brasil.

trabajado para varias compañías financieras y constructoras y está ansioso de traer su conocimiento al negocio de la elevación en Brasil, dijo la empresa.

Porto tiene un grado de MBA

de la Fundación Dom Cabral y un posgrado en marketing de la Escola Superior de Propaganda e Marketing (ESPM). Cumplirá sus funciones en la oficina brasileña de Manitowoc en Brasil, Sao Paulo. ■

DESTACADAS

SOBRATEMA La Asociación Brasileña de Tecnología para Construcción y Minería, dio a conocer una asociación con Messe München, la entidad organizadora de la feria de construcción Bauma, para una cooperación conjunta en la organización de las ferias de la primera entidad: M&T Expo (Exhibición y Congreso Internacional para Equipamiento de Construcción y Minería), Construction Expo (feria para la Construcción Inmobiliaria y de Infraestructura) y M&T Parts and Services (Feria y Congreso para la Tecnología y Administración de Equipamiento de Minería y Construcción).

Para Afonso Mamede, presidente de Sobratema, esta asociación representa una oportunidad de promover el logro de negocios bilaterales y acceso a nuevas tecnologías en el mercado brasileño. En el ámbito internacional, Sobratema también se asocia con World Of Concrete.

Liebherr espera crecimiento en sus ventas durante 2017

Liebherr tiene mesuradas expectativas para 2017. Según Stefan Heissler, miembro del directorio de la compañía, el grupo espera un crecimiento

moderado durante el presente ejercicio, “optimismo que se basa en las proyecciones del FMI que pronosticó un crecimiento del 3,4%”.

Estas expectativas se dan luego de una caída el año pasado, cuando el grupo alcanzó ventas por 9.009 millones de euros, 2,5% menos que en 2015. A pesar de la baja, el ejecutivo comentó que “dada la situación económica y política, creemos que es un éxito”.

Según detalló Pitzer, los equipos de construcción y minería (movimiento de tierra, minería, grúas móviles, grúas torre y tecnologías de concreto) tuvieron una caída, mientras que los otros sectores se mantuvieron más bien planos.

En términos de regiones, América, África y Oriente lejano presentaron caídas. Medio Oriente y el Oriente cercano se mantuvieron y sólo Europa presentó crecimiento. ■



La compañía tuvo ingresos por 9.009 millones de euros en 2016.

Vivir el Progreso.



La grúa Flat-Top 85 EC-B 5_b

- Debido a su producción local puede tener la grúa en el lugar de trabajo en un corto plazo
- Hasta 46 m de altura de gancho sin arriostamiento
- Mecanismo de elevación de 22 kW con convertidor de frecuencia
- Tramos torre de 1,2 m x 1,2 m para optimizar el transporte



LIEBHERR



ARRANQUELO.

CASI SE PUEDE OIR EL EXITO.

Usted quiere un motor que tenga una reputación por hacer todo como debe de ser y por eso su producto puede hacer todo para lo que fue diseñado. En otras palabras, usted quiere un motor Kubota.

EL MOTOR DEL EXITO.



Conozca más en KubotaEngine.com/Success

Kubota
KUBOTA ENGINE AMERICA

La ciudad de Paranaguá, estado de Paraná, tenía una obra de drenaje paralizada, pero que ahora se promete reanudar.

Controlada la inflación, Brasil comienza a bajar sus intereses y a reanudar inversiones. Pero nadie celebra todavía. Reporta **Fausto Oliveira.**



Aparecen tímidas señales positivas

Sí, es verdad. Hay algunas señales positivas en el horizonte verde y amarillo. La principal es que la inflación, que amenazó alcanzar los dos dígitos a finales de 2015, está bajo control, después de un amargo 2016 con tasas de interés increíblemente altas. Hasta el cierre de esta edición, el Banco Central del país había promovido la cuarta disminución consecutiva de la tasa anual básica, que se había instalado en los 12,25% (entre julio de 2015 y agosto de 2016 la tasa se mantuvo en los 14,25%).

Aunque más baja, la tasa sigue siendo un factor importante en el aumento del costo de capital, con consecuencias recesivas para todos los sectores de la economía, sin hablar del aumento del endeudamiento tanto público como privado. Al parecer, el Banco Central escuchó los argumentos que con una inflación anual de 2016 controlada

en 6,29%, y una acumulada de 12 meses desde enero de este año en 5,35% (la mitad del acumulado en 12 meses de enero 2016), habría llegado el momento de aflojar el torniquete.

De hecho muchos respiran aliviados. La secuencia iniciada con crecimiento cero en 2014, luego una caída del 3,8% en 2015 y del 3,6% en 2016 genera un escenario ya intolerable para la mayoría de los actores económicos. De acuerdo con el IBGE, organismo de estadísticas oficial del país, el 2017 comenzó con un total de 12,9 millones de cesantes. Sumando aquellos trabajadores que podrían estar trabajando más horas o que declaran necesitar otra fuente de ingresos, el total sube a 24,3 millones de personas.

De acuerdo con la Fundación Getulio Vargas, el nivel de empleo en la construcción cayó un 14,33% en 2016,

lo que significa que la industria cerró 414.000 puestos de trabajo en el país el año pasado. Comparando con 2014, en ese año trabajaban en la construcción brasileña un total de 3,57 millones, mientras que hoy sólo trabajan 2,48 millones.

Por ende, nadie se ilusiona mucho con las tímidas perspectivas positivas de la macroeconomía de Brasil, y se exige del gobierno de Michel Temer una solución más efectiva. Cabe recordar que luego del complicado y conflictivo proceso de *impeachment* de Dilma Rousseff, el nuevo gobierno se comprometió con la recuperación económica, y aunque muestre algunos resultados, está lejos de haber controlado la recesión más profunda en el país desde la década de 1930.

El diagnóstico más común, en tanto, es que mientras el país no vuelva a invertir, no habrá recuperación. La cuestión de >

fondo, sin embargo, es saber si ahora Brasil volverá a invertir porque habrá reformado sus antiguas estructuras legales y tributarias, o si será nuevamente un “vuelo de gallina” movido por créditos públicos subsidiados que endeudan a todos un poco más.



NUEVOS CAPITALES

Es así que las autoridades se apuran en dar algún tipo de respuesta. Un ejemplo es el anuncio reciente del Ministerio de la Planificación, sobre la reanudación de una serie de obras públicas paralizadas desde el gobierno anterior. De acuerdo con el ministro Dyogo Oliveira, serán reiniciados 1.600 proyectos en distintas áreas, cada uno con valor de entre 500.000 y 10 millones de reales (aproximadamente entre US\$160.000 y US\$3,2 millones).

En este listado, hay escuelas, centros deportivos, obras sanitarias, carreteras de mediano tamaño, aeropuertos pequeños, centros de salud, infraestructura turística, obras de prevención de riesgos, urbanización de centros históricos y otros proyectos. En ellas, el Ministerio estima gastar un total de 3.400 millones de reales (cerca de

“La caída de los intereses no indica la vuelta de la economía, pero es una señal a los mercados y emprendedores”, afirma el presidente de la cámara de la construcción brasileña, José Carlos Martins.



La reurbanización del barrio Jardim das Acácias en la ciudad de Porto Real, estado de Río de Janeiro, es uno de los proyectos que retomará su construcción.

US\$1.000 millones).

Otra acción que puede generar movimiento al sector de construcción es el nuevo formato del programa de vivienda social Mi Casa Mi Vida, que de a poco ha vuelto a contratar la construcción de unidades.

En una ceremonia celebrada en Brasilia, el gobierno federal anunció en marzo la intención de contratar en este año 610.000 nuevas unidades habitacionales a través de este programa. Además, se prometió la corrección de los rangos de renta familiar que se pueden cuadrar en los distintos rangos de adquisición, para reponer parte de la inflación de los últimos años. Los rangos de menor renta familiar tendrán reservadas 210.000 unidades del total prometido, mientras las demás categorías podrán financiar por mayor valor la adquisición del inmueble subsidiado. Es así que, aunque reservando la función social del programa, el gobierno quiere dejar la puerta abierta para que el sector de construcción encuentre estímulos en este importante programa Mi Casa Mi Vida.

Para el presidente de la Cámara Brasileña de la Industria de la Construcción, José Carlos Martins, reanudar el programa de viviendas sociales es un paso fundamental. “La reanudación de este programa, con la ampliación del techo de financiamiento, fue una de las mejores medidas anunciadas por el gobierno. El sector está preparado para responder al desafío y buscar la meta pretendida por el gobierno. Las medidas no compensan las pérdidas pero pueden revertir efectos de la crisis y darle nuevo ánimo al sector”, afirmó.

En un análisis más amplio de la situación económica del país en 2017, José Carlos Martins sigue la opinión de muchos economistas que perciben mejoras en el

UN RECORDATORIO

La estabilidad política es algo esencial para que Brasil pueda volver a crecer con un ritmo adecuado y sin interrupciones. Parte de eso se ha logrado con el gobierno del presidente Michel Temer, que reemplazó a la ex presidente Dilma Rousseff. Pero en Brasilia todos siguen con miedo por lo que puede venir con la operación Lava Jato (Lavado de Autos).

Específicamente, el primer semestre de 2017 estará marcado por la colaboración judicial de Odebrecht. Participarán de ella docenas de ejecutivos, y en especial, el heredero del grupo, Marcelo Odebrecht.

Sus declaraciones a la Justicia serán consideradas para futuras investigaciones y demandas por crímenes, y lo que se comenta es que vendrán acusaciones en contra de muchos políticos. Tantos políticos que, de acuerdo a la prensa brasileña, el gobierno puede verse afectado.

Hasta el cierre de esta edición, los ejecutivos de Odebrecht habían empezado a hablar, pero nada muy consistente ha salido hasta ahora al conocimiento público.

Lo cierto es que la colaboración de Odebrecht con las investigaciones agrega una nota de incertidumbre a la recuperación económica. No por casualidad el gobierno tiene apuro con las reformas constitucionales y sigue tratando de aislar la gestión de la economía de los conflictos políticos y jurídicos.

Gran parte de la estabilidad política de Brasil depende de lo que dirán en juicio los ejecutivos de Odebrecht.





escenario, pero que todavía hay mucho que avanzar para que se pueda hablar en recuperación.

“Es innegable que hubo cambios en el humor del empresariado. La percepción general es que el país paró de empeorar y va en buen camino hacia la reversión de la crisis económica. La aprobación de medidas estructurales, como el techo para los gastos públicos, la continua reducción de las tasas de interés y la disposición del gobierno de conducir reformas constitucionales impopulares pero necesarias, nos hacen

sentir que Brasil puede salir de este pantano. Esperamos que la construcción civil y el mercado inmobiliario reanuden la actividad en el segundo semestre del año, pero es prematuro apostar por un crecimiento efectivo de la economía. Si estancamos el déficit y alcanzamos intereses de un dígito habremos dado un paso importante”.

La cuestión de los intereses, en su opinión y en la de la mayoría de los empresarios y economistas de Brasil, es crucial. Sensible a las menores presiones inflacionarias, el Banco Central comenzó una nueva trayectoria decreciente de la tasa básica. Para Martins, en tanto, esto es bueno pero no suficiente.

“La caída de los intereses no indica la vuelta de la economía, pero de seguro es una señal a los mercados y emprendedores, incluso los inversionistas internacionales, que Brasil está trabajando en sus problemas, y debe ser reposicionado entre las naciones que ofrecen buenas oportunidades de negocio”, dice el presidente de la Cámara Brasileña de la Industria de la Construcción.

Cambiaron el clima y las expectativas. La



El ministro de la Planificación, Dyogo Oliveira, promete invertir US\$1.000 millones en 1.600 obras paralizadas en todo el país.

mayoría cree que el punto más hondo ya se tocó y ahora es tiempo de mejorar. Ojalá, pues Brasil es una economía de US\$ 1,7 billón anual, capaz de darle empuje a toda Latinoamérica si va mejor que lo que fue los últimos tres años. ■

LOS PROFESIONALES DE LA ROTURA DE TUBERIAS DEPENDEN EN HAMMERHEAD

No-Dig Tec se especializa en rotura de tuberías, tanto agua como alcantarillado, y confiamos en los equipos HammerHead para todos nuestros trabajos. Cuando necesito un equipo HammerHead que todavía no he comprado, lo alquilo. Sus herramientas son mucho más sencillas para trabajar que otras que he probado. Trabajando con ellas, hemos completado exitosamente algunos de los proyectos más complicados de rotura de tuberías en el país, a tiempo y bajo presupuesto”.

JOHN L. NEWELL,
Presidente
No-Dig Tec, Dallas, Texas

**EQUIPOS.
EXPERIENCIA.
APOYO.**

Con los equipos HammerHead y la experiencia se eliminan las conjeturas a la hora de realizar trabajos de rotura de tuberías. Y el legendario apoyo de HammerHead le permite cumplir con los proyectos más complicados de rotura de tuberías.

Busque a su distribuidor local en
hammerheadtrenchless.com
o llamando al +1 920-648-4848



TIRO | HINCADO DE TUBERIAS | ROTURA | ASISTENCIA HDD | CABRESTANTES

© 2017 Una compañía de Charles Machine Works





En lo que es retroexcavadoras, la nueva serie F de Cat incluye los modelos 416F2 y 420F2.

En este informe de CLA, sepa de los últimos avances en excavadoras, retroexcavadoras, cargadores y camiones articulados. Reporta **José Salinas.**

Los principales fabricantes de maquinarias del mundo presentan varias e importantes novedades en excavadoras, retroexcavadoras, cargadoras sobre ruedas y camiones articulados. Un menor consumo de combustible, una significativa disminución de la emisión de gases, la posibilidad de incorporar control remoto en algunos vehículos confiriéndoles además más confort y potencia son algunas de las innovaciones que Caterpillar, Hyundai, JCB, John Deere, Liebherr, Volvo CE y Komatsu están ofreciendo a sus clientes.

CATERPILLAR

La gigante estadounidense presenta varias novedades en sus equipos. En excavadoras, los últimos modelos lanzados en América Latina son las 313D2 L, la 313D2 GC y la 318D2 L. Todas estas máquinas se fabrican en Piracicaba, Brasil.

Las tres primeras son excavadoras hidráulicas pequeñas que poseen un sistema hidráulico que proporciona abundantes flujos y presiones para aplicaciones agresivas de excavación y levantamiento y para manejar accesorios de impulsión hidráulica de manera competente. Los nuevos modelos cuentan con un chasis sólido, además de brazos reforzados y soldados robóticamente.

En lo que se refiere a retroexcavadoras, la nueva serie F de Cat incluye los modelos 416F2 y 420F2. Estos modelos tienen un sistema hidráulico que utiliza a su vez un sistema de bombeo de pistones que provee de una poderosa potencia de excavación y levantamiento en todas las velocidades del motor. Los controles son de joystick operados por el operador para el modelo 420F2, mientras que el modelo 416F2 viene con controles mecánicos estándar.

Innovación constante

También, recientemente, la compañía ha estrenado sus cargadores sobre rueda medianos 950L y 962L, que poseen un motor de consumo eficiente de combustible C7.1 ACERT, con un poder máximo de 265 HP y pesos operativos de entre 18.000 y 19.000 kilogramos.

En lo que es camiones articulados, Cat estrenó un nuevo vehículo en ConExpo: se trata del nuevo 745. Dispone de un sistema de asistencia de estabilidad que reduce el riesgo de volcamientos, y su nuevo modo económico reduce el consumo de combustible. Anteriormente había introducido la serie C2 de camiones articulados, los 725C2, 730C2 y el 730C2 EJ, equipo que considera un tipo de carrocería eyectable.

HYUNDAI

La empresa ha dado a conocer su cargador sobre ruedas HL780-9S UMA de 340 HP para minería subterránea. Su altura es 70 centímetros menor que el cargador sobre ruedas típico de la compañía (el HL780-9S), lo que le permite operar en fosas bajas, mientras que la función de control de conducción ha sido mejorada para mitigar la vibración del cuerpo, ofreciendo más seguridad y durabilidad. Se le ha colocado

también un balde especial, con una nariz larga similar a la cabeza de una pala hecha para terreno montañoso o rocoso, que le asegura una máxima eficiencia en minería.

El grupo coreano también tiene entre sus últimas novedades, la excavadora sobre orugas HX260 L de 26 toneladas, con prestaciones similares a su excavadora hermana de 30 toneladas HX300 L. Este equipo cuenta con “Advanced Around View Monitoring” (AAVM), sistema de cámaras que informa al operador la detección de personas u objetos peligrosos. El sistema, que es opcional, se





Dentro de las retroexcavadoras de JCB destaca su modelo 5CX.

despliega en una pantalla de 8 pulgadas y tiene dos herramientas: El AVM (Around View Monitoring) y el IMOD (Intelligent Moving Object Detection). Cuatro cámaras a cada lado de la maquinaria permiten que el sistema AVM ofrezca una visión de 360 grados del campo de trabajo. El IMOD identifica, por medio de flechas, todos los movimientos alrededor de la máquina, los que se muestran en el monitor poniendo un rectángulo alrededor del objeto que se está moviendo o indicando a qué lado de la máquina es donde hay movimiento.

JCB

Si hablamos de innovación, las excavadoras JCB tienen incorporado un sistema de monitoreo de las funciones hidráulicas de acuerdo a la potencia del motor de la máquina, adecuando la configuración correcta del sistema hidráulico y del motor, mejorando la productividad y reduciendo el consumo de combustible. Dentro de los últimos equipos estrenados, está el modelo JS370LC, excavadora de 37.000 kilogramos de peso operativo con una profundidad de excavación de hasta 7,27 metros.

Cabe destacar que JCB recibió recientemente una solicitud de un cliente que necesitaba llevar a cabo un trabajo de

modernización en una estación de tren en Inglaterra (Birmingham New Street), siendo uno de las labores una demolición que presentaba un gran riesgo de rompimiento de la estructura. La solución encontrada por JCB fue desarrollar una excavadora operada por control remoto.

En retroexcavadoras, JCB tiene una gama de productos basada en cinco plataformas diferentes: 1CX, 3CX Compact, 3CX, 4CX y 5CX. Desarrollos recientes para la región de América Latina son servo controles (joysticks) montados en el asiento, donde el operador puede excavar desde cualquier posición en 180 grados. También se han incluido tres bombas hidráulicas para disminuir la presión en el sistema hidráulico, lo que significa que el motor funciona con bajas revoluciones, disminuyendo el consumo de combustible, el ruido, los niveles de vibración y de emisiones.

Los cargadores sobre ruedas, al igual que las excavadoras, también tienen un sistema de monitoreo de sus funciones, donde el operador recibe información importante, como el consumo de combustible. En modelos, destaca entre las últimas innovaciones el 455ZX, que tiene un peso operativo de 17.880 kilogramos, con un cucharón de 3,1 m³ capacidad. El sistema de refrigeración tiene un ventilador de flujo reversible, ideal para máquinas que trabajan en ambientes con mucho polvo, así como una cabina ROPS/FOPS.

JOHN DEERE

El fabricante de maquinaria John Deere ha estado vendiendo en Latinoamérica la popular serie G de excavadoras desde hace años, al igual que en Norteamérica. Dentro de los últimos avances, la compañía ha rediseñado el mecanismo de ajuste del balde y revisado el material del buje. También ha revisado el sistema software de motor e hidráulico para mejorar el consumo de energía y así reducir los costos de operación del día a día.

Por el lado de las retroexcavadoras, la firma enfatiza en sus productos para América Latina su funcionalidad en grandes altitudes. Sistemas de control de aire con VGT (turbo de geometría variable) permiten un mejor control de la razón aire/combustible a gran altura. Para la región, el modelo 410L es la retroexcavadora más grande ofrecida. Cuenta con un sistema de sensores para la presión compensada de carga y posee un modo de levantamiento que potencia la grúa trasera en 15% presionando un botón.

En el área de los cargadores sobre ruedas, John Deere ha hecho actualizaciones en los modelos 524K-II, 544K-II y el 624K-II que incluyen software de bloqueo de embrague adaptativo que le permite al cargador operar en el peak de eficiencia manteniendo una productividad óptima. Reduce la pérdida de potencia en el convertidor de torque y los servicios de freno, ahorrando combustible. Reduce también la generación de calor en los ejes, extendiendo su vida útil.

La línea de cargadores sobre ruedas de John Deere cuenta con los siguientes modelos: 524K-II; 544K-II; 624K-II; 644K-II; 724K-II, 744K-II, 824K-II; 844K-III y el 944K, cubriendo una capacidad del balde que va desde los 2,1 m³ a los 6,88 m³.

Por el lado de los dumpers, la empresa ofrece ADT's con innovaciones como protección



Hyundai ha dado a conocer su cargador sobre ruedas HL780-9S UMA de 340 HP para minería subterránea.



El fabricante de maquinaria John Deere ha estado vendiendo en Latinoamérica la popular serie G de excavadoras.

ERES LO QUE PROMETES.

“He operado Hitachi por más de 20 años,
y siempre consiguen hacer el trabajo”.

Roberto Almanza
Operador, Long & Sons Utility LLC
Simpsonville, S.C.
Atendido por Flint Equipment Company



Desde el primer momento en que se experimenta la eficiencia, fiabilidad y durabilidad de una excavadora Hitachi, usted también se convertirá en Hitachi Hasta el Núcleo. Estas máquinas pueden ayudar a llevar la productividad al siguiente nivel y aumentar su rentabilidad. **Y ayudar a los propietarios como Roberto pueden disfrutar otros 20 años operando Hitachi.**



HITACHI

HitachiConstruction.com



El cargador sobre ruedas L 550 de Liebherr tiene una transmisión hidroestática que está energizada con un motor diésel de 147 kW/200 HP.

de velocidad que controla automáticamente los cambios en transmisión para asegurar que la velocidad del motor no se exceda. Poseen también un sistema de suspensión adaptativo que se ajusta al lugar de trabajo, suavizando la conducción y manteniendo la cabina más estable y al operador más productivo. En modelos, los últimos en añadirse a la línea E son los modelos 260E y 310E, los que entraron al mercado en febrero pasado.

LIEBHERR

La empresa de origen alemán Liebherr estrenó en Bauma 2016 una nueva serie de excavadoras para mercados menos regulados. Sus pesos operativos varían entre las 44.000 y 55.000 libras. En Conexpo mostró los modelos R 920 y R924. Estas series están configuradas específicamente para el movimiento de tierra, la excavación, drenaje y obras de alcantarillado. Tienen potencia de motores entre los 110 kW y 125 kW y cumplen con las normas de emisión de gases Stage IIIA, Tier 3 y CHINA III.

Para Latinoamérica, Liebherr ha desarrollado cinco cargadores sobre ruedas, las L524 y L538 y las de gran tamaño L 550, L 566 y L 580. Para el mercado sudamericano, el 550 tiene una transmisión hidroestática que está energizada con un motor diésel de 147 kW/200 HP y que cumple con las normas Stage II / Tier 2 y GOU III. Está equipada con un balde de 3,2 m³, que aguanta una carga de 12.350 kilogramos, con un peso operativo de 17.350 kilogramos.

VOLVO

Volvo también ha presentado una serie de innovaciones en sus equipos. En el caso de las excavadoras hidráulicas, está el sistema “dig assist”, que ayuda

al operador a alcanzar la excavación con las especificaciones del proyecto, asegurando que las cotas de excavación sean alcanzadas sin excavar más de lo necesario. Cuenta también con la herramienta “Smart View”, que además de mostrar en pantalla las vistas localizadas en las laterales y la parte posterior de la máquina, consigue recrear una vista de planta de la excavadora, dando una visión completa alrededor de la unidad.

Por el lado de los cargadores de ruedas, la aplicación disponible actualmente es el “load assist”, que permite monitorear en tiempo real la carga en el balde, buscando obtener siempre el 100% de su capacidad. Estos vehículos también tienen disponible sistemas de alerta de proximidad. Por otro lado, para conseguir mayores eficiencias de combustible, las cargadoras de la serie H están estrenando una nueva generación de sistema hidráulico sensible a la carga,

en la que se optimiza la demanda sobre el sistema hidráulico efectuando regeneración de caudal hidráulico.

En camiones articulados, están siendo introducidas varias características, como el sistema Volvo “Dynamic Drive”. Este presenta un programa de cambio automático de marchas más inteligente, que considera más parámetros del equipo como inclinación longitudinal y la carga sobre tolva, entre otros aspectos. Además, el “Econometer” de los camiones articulados indica al operador si está operando dentro del rango económico en el consumo de combustible a lo largo del turno de trabajo. Por último, cuenta con el sistema “Hill Assist”, que ayuda a mantener la unidad cuando está detenida en declives, para facilitar la retomada de transporte en esta condición. ■



En camiones articulados de Volvo, varias características están siendo introducidas, como el sistema Volvo “Dynamic Drive”.

CONTROL DE PENDIENTES

Recientemente Trimble anunció el software Trimble Earthworks para excavadoras, el que está transformando el control de la máquina con la primera plataforma 3D para automatismo. La aplicación está elaborada para funcionar con sistema operativo Android y corre en la nueva pantalla touch screen Trimble TD520 de 10 pulgadas. Esta herramienta se desarrolló basada en el *feedback* entregado por operadores de equipamiento de construcción, resultando en una interface optimizada para la productividad. Earthworks permite transferir archivos de información desde o hacia la oficina de manera inalámbrica para que el operador esté usando siempre el último diseño.

En lo que a excavadoras se refiere, con Trimble Earthworks los contratistas pueden tomar ventajas de su primer automatismo integrado con 3D, permitiendo a los operadores operar en superficies planas, lisas o inclinadas de manera más fácil. En modo automático, el operador de la excavadora controla el stick, mientras que el software controla la pluma y el balde para mantener el grado de inclinación, incrementando la producción.



La plataforma Trimble Earthworks Grade Control transforma el control de la excavadora con automatismo 3D.

Hacia adelante



Los compactos conquistaron una parte del mercado en países desarrollados, y se preparan para la recuperación latinoamericana. Reporta **Fausto Oliveira**.

La línea MCR de Mecalac suma las capacidades de una excavadora compacta, una cargadora skid steer y puede funcionar como si fuera un manipulador telescópico rotacional compacto.

Se puede tardar en percibir la lógica y ventajas de algo nuevo, pero si las hay, tarde o temprano se notará. Eso es lo que debe estar en las cabezas de proveedores de equipos de construcción compactos cuando piensan en crecer en mercados emergentes como los países de América Latina.

Acostumbrado a ocupar las retroexcavadoras para una inmensa variedad de funciones, el mercado latinoamericano ya tiene opciones que multiplican las ventajas comparativas cuando se trata de aplicaciones menos exigentes o en espacios urbanos. La oferta de compactos crece y genera expectación entre los contratistas.

Ya no es posible ignorar que muchas veces aquella vieja retro va a consumir bastante más diésel en aplicaciones de menor exigencia que un compacto. O que sus estabilizadores podrían dañar el suelo de un sitio que no sea exactamente de obra gruesa. O incluso que el tiempo que llevará para llegar al sitio de trabajo, con motor prendido

y conducción en medio del pesado tráfico urbano, es mucho mayor y costoso que un camión cargado con un ligero compacto de 8 toneladas de peso operativo (que por supuesto va con motor apagado).

La lógica es clara. Y por ello en algún momento dejaremos las grandes retroexcavadoras en su lugar ideal de trabajo, como son las operaciones de más exigencia de fuerza, en sitios abiertos y con ciclos de trabajo más largos. Cuando llegue ese

día, las ciudades latinoamericanas verán compactos en sus sitios de trabajo, y notarán cómo las obras pequeñas se concluirán más rápidamente.

AVANCES RÁPIDOS

En los mercados desarrollados esta lógica ya está clara y aplicada, y por ello los compactos son un segmento de mercado establecido. Por ende, lo que en ellos se avanza en término de equipos nuevos de alguna manera valoriza la oferta disponible para todo el mundo.

Basta ver qué presentó en la última ConExpo una empresa especialista en compactos como es la alemana Wacker Neuson. Su portafolio de equipos de menor tamaño es muy amplio, pero a ello se añadió un ejemplar con características especiales. Se trata de la cargadora compacta 5055e, la que es enteramente accionada con electricidad.

Y resulta que los números de este equipo no están en desventaja. La cargadora de Wacker Neuson puede trabajar hasta 5 horas sin interrupciones con una sola carga de batería.

Wacker Neuson, especialista en equipos compactos, introdujo su nueva cargadora compacta 5055e, totalmente eléctrica.



La dirección gira las cuatro ruedas (lo que es casi un estándar en los equipos Wacker Neuson y agrega una maniobrabilidad excepcional en espacios reducidos), y su pala puede ser reemplazada por horquilla para funcionar como montacarga.

Pero la principal característica del equipo es que puede funcionar en ambientes cerrados, como un centro de logística o en obras de túneles, donde el silencio sea necesario (como hospitales y escuelas), o incluso donde haya animales (imagínese una obra en una gran empresa de agroganadería). Todo ello es posible por sus cero emisiones de gases contaminantes y su casi absoluto silencio. Los ciclos de trabajo en estos casos estarían garantizados sin generar consecuencias que demanden soluciones adicionales, como sistemas de supresión de gases y protección auditiva para los trabajadores.

El nuevo sistema de Wacker Neuson está todavía en etapa de prueba, pero la empresa promete que pronto lo pondrá a disposición del mercado.

Quien sí está totalmente en el mercado de América Latina con una oferta de distribución regional a partir de Brasil es Link-Belt Excavators. La empresa, a través de su filial LBX do Brasil, tiene a disposición las excavadoras de la línea Spin Ace. Son dos modelos, la 80 Spin Ace con 8,4 toneladas de peso operativo y la 135 Spin Ace, con 13,5 toneladas.

La cuchara de la 80 Spin Ace puede tener entre 0,18 y 0,34 metros cúbicos, mientras que su hermana mayor puede operar cucharas de entre 0,32 y 0,75 m³. El modelo tiene una característica importante para compactos, que es el ángulo máximo de giro de su pluma, que llega a los 130 grados, permitiendo alcanzar material lateralmente sin necesidad de giro de la cabina.

Otro importante elemento es que sus orugas, aunque sean de acero, pueden recibir zapatas de goma, permitiendo así la entrada en ambientes de piso construido sin dañarlo.

El radio de giro de ambas excavadoras Link-Belt es compacto. Así se manejan ciclos cortos de trabajo, lo que esencial para obtener productividad en sitios de espacios restringidos.

Otro fabricante que destaca en el segmento



Link-Belt Excavators tiene para América Latina las excavadoras compactas 80 Spin Ace y 135 Spin Ace.

de compactos es la japonesa Hitachi, quien reclama el título de haber creado el concepto de la excavadora hidráulica y es una especialista en este tipo de equipos. Con el reciente lanzamiento de su excavadora compacta ZX19-5, Hitachi propone lo que se conoce como “zero tail swing”. Eso significa que el equipo puede girar la cabina para utilizar espacios por detrás, o sea, gira respetando la anchura que abarcan las orugas.

“Características como esta están haciendo que las mini máquinas encuentren cada vez más mercado, no sólo en otras partes del mundo, sino que también en América Latina”, dice Carlos Uriarte, gerente de ventas para las Américas de Hitachi.



INNOVACIONES

Para América Latina, el nombre Mecalac sería el de un nuevo actor en el mercado, pero se trata de un fabricante francés con amplia experiencia y un cúmulo de conocimiento y tecnología en lo que se refiere al segmento de compactos.

Creada en 1974, la empresa es ahora una multinacional presente en toda Europa que recientemente también abrió Mecalac Americas en Boston, EE.UU., para disputar el mercado de todo el continente, de norte al sur.

Dueña de premios por sus innovaciones técnicas y de diseño de equipos, como el Design Award en los Bauma Innovation Awards 2016 y otros, Mecalac tiene una propuesta a la vez interesante y valiente.

En su portafolio, hay excavadoras, cargadoras y retroexcavadoras, pero lo que destaca son sus soluciones de diseño y aplicación de sus equipos. El que quizás sea el mejor ejemplo es la serie MCR de excavadoras-skid. Su propuesta es un equipo que según la empresa suma las características de una excavadora compacta y de una mini cargadora tipo skid steer.

Con tres modelos – de 6, 8 y 10 toneladas de peso operativo, la línea MCR de Mecalac fue presentada en ConExpo 2017, y causó una fuerte impresión entre los asistentes de la feria. Básicamente, un equipo MCR tiene a la vez las capacidades de una excavadora pero, acoplado una pala, ejerce como cargadora con altura >

La japonesa Hitachi ha apostado en lo que llama “zero tail swing” para permitir un giro sin obstáculos de su ZX19-5.

suficiente (hasta los 4,88 metros) para cargar material a un camión. Es más, las MCR pueden recibir aditamento de horquilla para funcionar como montacarga.

Pero como el brazo articulado tiene un alcance por arriba del promedio para una excavadora compacta, este equipo podría servir incluso como un manipulador telescópico compacto y rotacional. Por ejemplo, el brazo puede alcanzar alturas negativas (en relación a las orugas) de hasta un 15%.

El secreto de las MCR de Mecalac está justamente en la cantidad de articulaciones de su brazo y pluma, que permiten una cantidad muy interesante de movimientos hacia frente, arriba o abajo, lo que sumado al giro lateral total (de 360°) resulta en un equipo extremadamente versátil. También cuenta para esta versatilidad el sistema CONNECT para acoplamiento rápido de los aditamentos de la marca.

Además, su velocidad alcanza los 10,3

kilómetros por hora, y la empresa afirma que los equipos MCR pueden cargar hasta 40% de su propio peso mientras giran.

En su Europa natal, Mecalac concluyó recientemente la adquisición del negocio de

Terex en Reino Unido, lo que supone agregar a su portafolio líneas de retroexcavadoras y mini dumpers de la tradicional marca estadounidense que son fabricados en Coventry, Inglaterra. Terex ha dado dos años hasta que Mecalac termine la transición de marca en los equipos fabricados ahí.

La empresa francesa está buscando distribuidores para integrar una futura red de *dealers* que incluya Latino América. De acuerdo con sus ejecutivos, ya se puede afirmar que su intención es ganar los mercados en las Américas.

Los avances en el segmento de las mini máquinas responde a necesidades crecientes de trabajos de mantenimiento y reparaciones en áreas urbanas cada vez más densas y pobladas. La lógica los encarga, y si se lo percibe, la lógica indica que ha llegado el momento de hacer que la entrada de los compactos tenga sentido económico en América Latina. Esto depende de integrar más las redes de distribución, ofreciendo a los clientes finales mejores condiciones de adquisición y de servicio post venta y piezas. ■



El brazo de excavación de la línea MCR de Mecalac puede alcanzar los 4,88 metros, útil para operaciones de carga y descarga.

REGÍSTRESE PARA SU COPIA DIGITAL GRATUITA

Entregado al instante en cualquier parte del mundo

- **Interactiva**
- **Motor de búsqueda**
- **Archivable**



Para más detalles y para registrarse por su propia copia digital gratuita, vaya a:
www.khl.com/subscriptions/cla



FIRST FOR GLOBAL CONSTRUCTION INFORMATION

www.khl.com



REY DE LA PILA



EJE FD PATENTADO

Camión en cuestión de segundos de modo de transporte a modo operación y radiado gracias a su eje FD y sistema hidráulico.



REDUZCA LA SEGREGACIÓN

El sistema programable PilePro permite crear pilas de mayor volumen e incluye instrucciones paso a paso, fácil de configurar.



CAPACIDADES DE HASTA 5,000 TPH

Sistema patentado de soporte del chasis diseñado con más acero, asegura solidez y mayor estabilidad al operar.



+1 (320) 589-2406

INFO@SUPERIOR-IND.COM

WWW.SUPERIOR-IND.COM/ES

Pruebe y compre

Equippo.com ofrece pruebas y devolución gratuita de equipos usados a nivel mundial para maquinaria pesada de construcción. Reporta **Cristián Peters**.

Lo que podría ser una revolución en la comercialización de equipos de construcción usados es lo que está proponiendo Equippo.com, *startup* de origen suizo que ofrece equipos pesados usados cuyo origen en su mayoría es de los Estados Unidos y Europa.

Equippo.com anunció en febrero el lanzamiento de una novedosa garantía de devolución de la inversión. Según Michael Rohmeder, fundador de la empresa, el sistema permite al usuario probar el equipo en su obra (en cualquier parte del mundo) y en caso de no estar satisfecho, la devolución gratuita de dicha maquinaria. “Equippo se encarga de pagar los fletes de retorno incluido el flete marítimo. La idea busca proteger a los compradores”, explica el ejecutivo.

Este programa revolucionario en el sector B2B (*business to business*) puede cambiar el

mercado tal como ya se ha realizado en otros sectores como las ventas *on-line* al detalle.

“La nueva garantía aplica a todos los pedidos realizados en la plataforma sin importar si es una máquina de más de US\$500.000 o de 70 toneladas, ofreciendo a los clientes la oportunidad de probar activamente la maquinaria comprada durante cinco días en el sitio de trabajo y en cualquier parte del mundo. Así, si los clientes no están satisfechos tienen la posibilidad de devolver la máquina y Equippo les reembolsará el valor completo de ésta. La garantía ofrecida aplica incluso a clientes de África o América del Sur”, detalla Rohmeder.

MERCADO

En septiembre de 2016 el estudio RBA Investor Report estimó que el mercado mundial de equipos pesados usados superaría los US\$300.000 millones. Pero,

aunque hubo muchos incentivos financieros para compra de maquinaria usada, un gran número de compradores potenciales renunciaron a sus compras al temer por daños ocultos o vendedores deshonestos.

Teniendo en cuenta lo anterior, Rohmeder es enfático en destacar que todas las máquinas vendidas a través de Equippo.com son inspeccionadas por peritos independientes para que los compradores potenciales sepan exactamente en qué estado técnico se encuentra la máquina. “Esta norma de calidad facilita la prueba del equipo en el sitio de trabajo, lo que enriquece la transparencia en un mercado análogo”, afirma. “Hay muchas ovejas negras en esta industria. Estamos haciendo que el comercio en línea con equipos de construcción usados sea transparente, sencillo y seguro. Todas las máquinas que vendemos se someten a inspecciones técnicas estrictas. Nuestra garantía de devolución del dinero reduce enormemente los riesgos para el comprador”, asegura el ejecutivo.

Diego Torres, director de ventas para Latinoamérica de Equippo agrega que “con el lanzamiento del servicio de garantía de retorno del dinero, nos diferenciamos aún más de la competencia y sumamos más beneficios a nuestros servicios altamente calificados de inspección y despacho, para brindar mayor tranquilidad y seguridad a nuestros clientes del mercado colombiano, mexicano y boliviano, entre otros de América Latina, donde ya se han realizado ventas”.



El portal de Equippo.com dispone de plataformas en varios idiomas, entre ellos español y portugués.

Según Equippo, la posibilidad de probar el equipo por cinco días y devolverlo, gratuitamente en caso de insatisfacción, es un sistema revolucionario.

CONEXPO con

Una vez más la feria contó con interesantes novedades y lanzamientos de equipos y servicios.

Reporta **CLA**, desde Estados Unidos.



Los organizadores de CONEXPO CON/AGG 2017 anunciaron que en cinco días, un total de 128.000 personas (20% de ellos provenientes de 150 países) atendieron la feria, que registró un récord de 2.800 expositores.

El consenso general entre los fabricantes y los clientes es que el ánimo en la exhibición fue positivo, con muchos reflejando un sentimiento de optimismo económico, especialmente en el mercado estadounidense, que como país anfitrión, recibió las principales novedades en términos de equipos, dado que gran parte de los lanzamientos y equipos en exhibición estuvieron dirigidos a la regulación de emisiones y necesidades específicamente norteamericanas.

KHL Group contó con una importante presencia y **CLA** reportó en terreno las principales novedades de equipos para la industria de la construcción. ■



Haulotte aprovechó la feria para exhibir ocho de sus productos, entre los que destacó su plataforma telescópica todo terreno HT85 RT.



Con un motor Isuzu AR-4HK1X Tier 4 Final la excavadora 245x4 de Link-Belt apunta al mercado estadounidense.



Skyjack fortaleció la presencia de su manipulador telescópico SJ1256 TH.

En un área de más de 4.600 m², Liebherr presentó más de 25 máquinas, entre ellas la grúa sobre orugas LR 1500, de 500 toneladas.

Más de 2.800 empresas expositoras participaron de CONEXPO CON/AGG 2017.



optimismo



JCB irrumpe en el mercado de acceso y presentó su plataforma articulada AJ500.



La acabadora C 450 fue una de las 14 máquinas que GOMACO tuvo disponibles en el evento.



JLG lanzó dos manipuladores telescópicos de alta capacidad, uno de ellos el 1732 (8010H para América Latina).



Manitowoc Cranes presentó una amplia gama de novedades de sus diferentes marcas: Manitowoc, Grove y Potain.



La alemana Wirtgen contó con expertos para explicar productos de sus cuatro marcas: Wirtgen, Vogele, Hamm y Kleenman.



La primera excavadora impresa 3D del mundo se inauguró en CONEXPO.



Un amplio despliegue de equipos y un 'Transformer' presentó la china Sany durante la feria.



Con una exposición de 38 máquinas y 11 simuladores, *Run your world* fue el mensaje entregado por John Deere durante la feria.



SDLG, marca perteneciente a Volvo, está irrumpiendo en el mercado norteamericano y expuso su cargadora L959F con certificación CE.



Genie introdujo su nueva generación de su pluma ZX-135/70.



Caterpillar contó con 40 máquinas en exhibición en dos stands (interior y exterior) que superaron los 18.000 m².



Más de 128.000 visitantes (de ellos un 20% extranjero) asistieron al magno evento de la construcción.

Una exhibición de más de 20 equipos fue la que desplegó el gigante surcoreano Hyundai Construction Equipment.



Tadano contó con la GR1200XL, la mayor grúa de terrenos difíciles de dos ejes.



Con la mirada fija en el futuro Volvo presentó el prototipo HX02, un portacargas conceptual con batería eléctrica totalmente autónomo.



Dentro del stand de Astec destacaron sus marcas TelSmith y Roadtec.



La excavadora hidráulica CX290D, fue sólo uno de las decenas de equipos que Case presentó en CONEXPO.



Dentro de sus equipos Link Belt contó con el camión grúa telescópico HTT-86110, modelo con capacidad de 100 toneladas métricas.



LiuGong presentó su revolucionaria pala cargadora de levantamiento vertical, la VL80A.



Entidades de Brasil y Alemania realizarán ferias en conjunto, impulsando el mercado latinoamericano. Escrito por **Sobratema**.

Acuerdo de Sobratema y Messe München

La inédita cooperación entre Sobratema (la Asociación Brasileña de Tecnología para Construcción y Minería) y Messe München (empresa organizadora de Bauma) para la realización de las ferias M&T Expo, Construction Expo y M&T Piezas y Servicios en Brasil, es una gran noticia para el mercado latinoamericano de equipos de construcción. Dicha asociación representa una oportunidad única para estimular todavía más los negocios bilaterales y la llegada de nuevas tecnologías a los mercados de la región. “Seguramente esta asociación contribuirá al desarrollo sustentable de la infraestructura y de la construcción pesada en los países de América Latina”, dice Afonso Mamede, presidente de Sobratema.

Prevista para junio de 2018, M&T Expo será la primera feria de Sobratema realizada con el apoyo del equipo de Messe München.

Cabe recordar la magnitud de este evento. Está considerada como el principal termómetro del área de construcción y minería en América Latina, pues los compradores esperan la realización del evento para adquirir sus máquinas.

FERIA HISTÓRICA

M&T Expo celebró en 2015 sus 20 años de una exitosa historia, reuniendo a 45.755 visitantes nacionales e internacionales y 478 expositores de 25 países, en un área total de 100.000 m², a pesar del momento de recesión que el mercado ya experimentaba en aquella oportunidad.

De hecho, la feria trienal de Sobratema representa entre un 20% y un 30% del volumen total de las ventas anuales de equipos en la región, lo que confirma su rol como la más importante fuente de generación de negocios para los

fabricantes y vendedores de maquinaria, estimulando la competitividad, el desarrollo económico y tecnológico de todo el sector latinoamericano de construcción y minería.

Según afirma Klaus Dittrich, chairman y CEO de Messe München, “la cooperación con estas ferias de maquinarias de construcción nos permite tener acceso a éste que, en nuestra opinión, es el más importante mercado de Sudamérica, y refuerza nuestra posición de liderazgo en la organización de ferias de máquinas de construcción”.

Messe München es una de las empresas líderes mundiales en el segmento de grandes eventos de negocios, organizando cerca de 50 ferias de bienes de capital y consumo, y las más importantes ferias de alta tecnología alrededor de todo el mundo, con Bauma (realizada cada tres años en Munich, Alemania) ocupando el primer lugar. Con presencia empresarial mundial, y filiales en Europa, Asia y África, la entidad tiene más de 60 representantes extranjeros trabajando en más de 100 países.

“Con el acuerdo, Messe München está ahora representada en todos los mercados estratégicamente importantes del mundo, en lo que respecta al sector de máquinas de construcción”, celebra Dittrich. ■



M&T Expo 2015, realizada en São Paulo

KHL Group celebra esta gran noticia y felicita a ambas partes por este acuerdo. Como editorial de revistas y otros medios de comunicación dedicados a apoyar la industria global de construcción, la empresa cree firmemente que iniciativas como esta promueven el desarrollo de todos los mercados involucrados, y se refleja en la creciente adopción de más avanzadas tecnologías, lo que por su parte aumentará la productividad de nuestras empresas y la seguridad de los trabajadores. ■

Acceso Motorizado

LATINOAMÉRICA

UN SUPLEMENTO DE
CONSTRUCCIÓN LATINOAMERICANA
Una publicación de KHL Group



Más alto
más lejos

Subidas y avances

¿Cuáles son las proyecciones que tiene la industria de plataformas de acceso para este 2017? La Encuesta de Confianza realizada por la revista hermana *Access International* da algunas ideas. Reporta **CLA**.

En general son resultados positivos los que se reflejan en la Encuesta de Confianza producida por *Access International* a fines de 2016 y que busca conocer la confianza de la industria de las plataformas de acceso aéreo para este año. Hay un mayor optimismo en las expectativas comparada con la encuesta realizada en 2015, que pronosticaba un descenso marginal en las ganancias durante 2016.

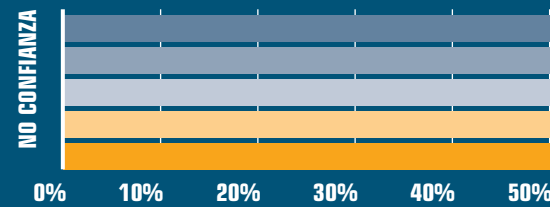
El índice de confianza, en el que todos los participantes (fabricantes, usuarios finales y empresas de alquiler) son consultados para clasificar oportunidades para sus negocios para los próximos cinco años, en la encuesta de 2015 había mostrado una

baja en la respuesta alcanzando promedio de un 63,8%, cayendo de los 67,6% de 2014. Sin embargo, ahora este índice ha rebotado y es más alto que las estimaciones de 2015 y 2014, quedando en un 69,8% para el presente ejercicio. Esto representa el puntaje más alto desde la encuesta de 2008, justo cuando el mundo iba a tambalearse con la crisis financiera.

SIGNOS POSITIVOS

Considerando las incertezas que han aquejado al mundo este año, incluyendo 12 inestables meses en Norteamérica y las continuas fluctuaciones en Europa, y sin mencionar la decisión del Reino Unido de

EL ÍNDICE DE CONFIANZA



retirarse de la Unión Europea en junio de 2016, la encuesta de 2016 está en buena forma. (La encuesta fue realizada con anterioridad a la elección de Donald Trump como presidente de Estados Unidos).

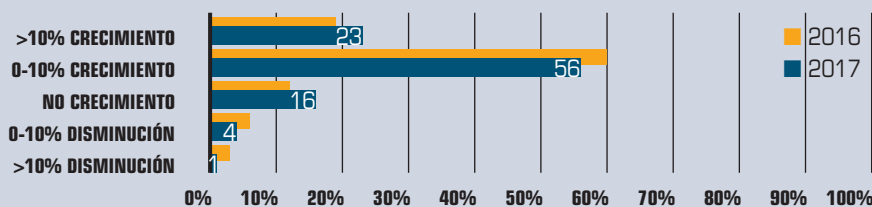
Las cifras del índice están respaldadas, en algún grado, por los resultados en el resto de la encuesta. Cuando todos los participantes, o sea, las compañías de alquiler, usuarios finales y fabricantes de alrededor del mundo, fueron consultados para dar sus proyecciones para 2017, un saludable repunte en las expectativas de crecimiento pudo ser observado. Un 23% de los encuestados señaló que espera un alza por sobre el 10% para este año, mientras que el año anterior sólo un 19% esperaba este rango de crecimiento; un 56% pronosticó un crecimiento de entre 0 y 10% para 2017, que es un poco menos que el 60% que se proyectó para 2016.

Cuando solo se les consulta a las compañías de alquiler sobre el mismo punto, los resultados son similares, como en el caso de los fabricantes/distribuidores. El último grupo, sin embargo, está ligeramente menos optimista para este año 2017, con un mayor porcentaje esperando una baja. Además, aquellos esperando un crecimiento de entre 0 y 10% para 2016 fueron significativamente mayores que la estimación para este año.

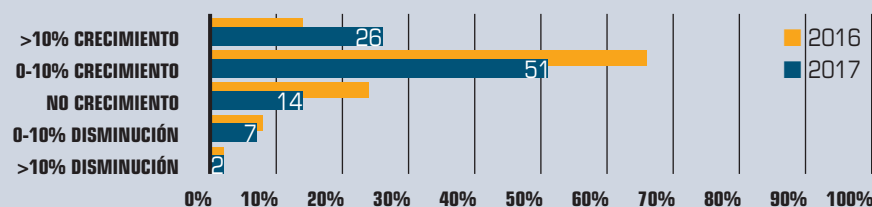
Estos resultados sugieren que las empresas de alquiler están más confiadas que los fabricantes. Pero, cuando se miran respuestas en temas específicos como planes de inversión en flotas de empresas de alquiler y pronósticos de ventas de fabricantes, hay una historia ligeramente diferente. Las compañías de alquiler dicen que están menos proclives a hacer crecer sus flotas con equipos nuevos o usados que en la encuesta de 2015 (para el ejercicio 2016), pero sí más interesadas en renovar su flota. En relación a no contar con planes de compra, se repiten prácticamente los mismos números en ambos años.

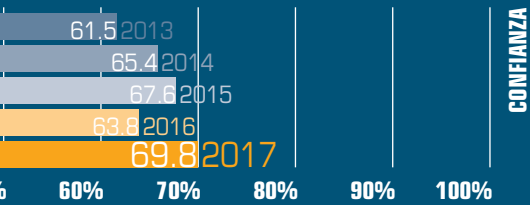
Los fabricantes son muy cautelosos en lo

PRONÓSTICOS: TODOS LOS SECTORES



PRONÓSTICOS: FABRICANTES/DISTRIBUIDORES





que respecta a ventas para 2017. Menos firmas esperan un decrecimiento en su facturación comparado con la encuesta de 2015 para 2016, mientras que un número significativamente mayor proyecta cero cambios en los niveles de producción. En términos de expectativas de crecimiento, en general el mismo número de empresas proyecta crecimiento para este año como lo hizo para 2016, con una leve variación hacia la baja. Cuando se habla de cambios de precios, la historia es esencialmente la misma que la de expectativas de venta.

VISIONES REGIONALES

Analizando por regiones, en Norteamérica hay más operadores que esperan crecimientos nulos para este año, aunque esto se contrarresta de alguna manera con un mayor número de encuestados proyectando un crecimiento de entre 5% y 10%, mientras que menos firmas ven un alza en sus negocios por sobre el 10%.

Lejos de ser un mercado saturado y pese a que es el mercado más grande del mundo, Norteamérica “todavía tiene espacio para

más plataformas en el mercado. Un equipo viejo debe ser sacado de circulación y uno nuevo debe reemplazarlo”, indica un especialista en alquiler.

Otro encuestado resume el contexto de que “el crecimiento lento es la nueva normalidad”.

En Europa hay un cambio mayor en la dirección de crecimiento, con expectativas de un aumento ligero desde los resultados de la encuesta de 2015 para 2016, donde menos esperaban cero crecimiento.

Sumando las dos regiones más grandes en lo que tiene relación a equipos de acceso, esto es, Norteamérica y Europa, un participante dijo que “la situación política, el Brexit y la elección de Estados Unidos tendrán un impacto en 2017”.

Extendiéndose en Europa, un representante de una compañía de alquiler de ese continente dijo que “estoy preocupado por un desperfecto en máquinas de segunda mano y por una escasez de ingenieros para la industria; temo que hay un accidente esperando por ocurrir por allí. Se necesita una renovación completa y detallada de equipos hecha por una persona competente si las máquinas van a ser usadas más allá del ciclo de vida diseñado originalmente por el fabricante”. Otro participante en Europa dijo, “será un año interesante, particularmente con la consolidación reciente de algunos productores de equipamiento”.

En África y Medio Oriente combinados, los números finales son muy parecidos a los de la encuesta de 2015. Más participantes

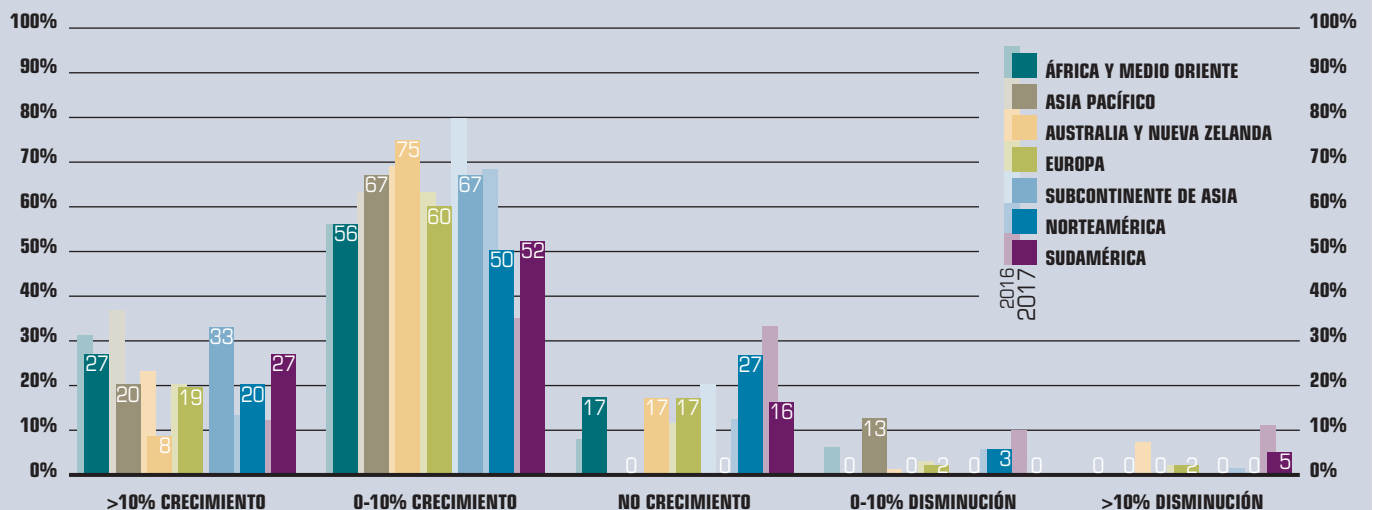
esperan crecimiento para este ejercicio 2017, aunque algunos de los que esperaban crecimiento nulo para el año pasado, ahora han pronosticado derechamente un decrecimiento para 2017.

Sudamérica ha tenido un par de años muy duros y aquellos que han participado en el sondeo y tienen operaciones en la región, tienen visiones encontradas para este 2017. Sin embargo, dos comentarios son razonablemente positivos. “Habrá un aumento en los niveles de demanda en la segunda mitad de 2017, pero tasas de rentas estables, a pesar de un mayor costo de los equipamientos en términos reales”. Un fabricante añadió que “estará estable pero crecerá gradualmente durante los próximos tres años”. En esta línea otro productor expresó que “pienso que nuestro mercado retornará al crecimiento solo en 2019. El próximo año, será neutral, sin crecimiento”.

De acuerdo a la encuesta, aquellos en Australia y Nueva Zelanda están optimistas en un mayor crecimiento. Sin embargo, desafíos permanentes amenazan con frustrar esa performance. “Hasta que las compañías de alquiler se den cuenta que no puedes seguir haciendo descuentos a las tasas de arriendo para que arrienden los equipos, habrá más compañías de alquiler cerrando”, advirtió un contribuyente.

Así, esta encuesta en la confianza del sector está mostrando un movimiento hacia la dirección correcta. Apostemos a un exitoso 2017 para la industria de plataformas de acceso aéreo. ■

PERSPECTIVAS DE CRECIMIENTO REGIONAL PARA 2017: TODOS LOS SECTORES



TERMINE MÁS TAREAS DÍA TRAS DÍA

- ⊕ ALTA CAPACIDAD
- ⊕ ALCANCE EXCEPCIONAL

RENDIMIENTO
VERSÁTIL

MAS
VERSATILIDAD

Usted tiene gran variedad de trabajos por hacer. Necesita equipo que sea flexible. Los elevadores de pluma de JLG® son la solución. Ya sea que trabaje en arquitecturas difíciles o en lugares estrechos donde el acceso es limitado; nuestras máquinas lo ayudan a alcanzar más lejos, y se levantan y pasan fácilmente sobre los objetos. El resultado es un día de trabajo más productivo.

Permítanos ayudarlo. Visite www.jlg.com/es-co/1850SJ

JLG
reachingout®

HACEMOS MÁS PARA QUE PUEDA **HACER MÁS**

MAS

PRODUCTIVIDAD

SERVICIO

VERSATILIDAD

SEGURIDAD

MEJORANDO SU TRABAJO

Como líder global indiscutible en equipo de acceso, JLG proporciona innovadoras plataformas de trabajo aéreo y elevadores junto con un soporte inigualable, para ofrecerle más de lo que necesita para hacer su trabajo: más productividad, más seguridad y más versatilidad.

Visite www.jlg.com/es-co/JLG-1

JLG[®]
reachingout[®]

Más alto, más lejos

El mercado de plataformas de trabajo aéreo es históricamente fuerte en mercados maduros. América Latina está aún en pañales en esta materia y la crisis económica de los dos últimos años ha impactado en las ventas de estos equipos, especialmente en Brasil, que es por lejos el mayor mercado de nuestra región.

Independiente de lo anterior, es innegable que cada vez aumentan los requisitos por capacidades de trabajo más ágiles y flexibles y es así como en el último tiempo se han visto equipos más poderosos y con alturas de trabajo cada vez mayores.

Ya sean plumas telescópicas, articuladas, sobre camión o remolque, estos equipos de a poco van ganando terreno, ofreciendo eficiencia, capacidad y seguridad.

“Genie siempre busca la innovación a mayores alturas. La clave es equilibrar las necesidades del mercado con la practicidad de la máquina. En los próximos 50 años, seguiremos impulsando las innovaciones en altura, como lo hemos hecho el último medio siglo. Creemos que la productividad será uno de los motores de las futuras máquinas. La velocidad y la eficiencia del puesto de trabajo son fundamentales para mantener controlados los costos de construcción e industriales”, señala Adam Hailey, director de gestión de productos de Genie, Terex AWP.

ALTO ALCANCE

Es una verdad innegable que actualmente existe una necesidad generalizada del mercado de permitir que las personas trabajen en altura con seguridad y cargas cada vez más pesadas, utilizando una sola máquina. En este sentido, respondiendo a la demanda de los clientes por mayor capacidad, alcance y versatilidad, es que el ejecutivo destaca el diseño de la pluma telescópica Genie SX-135 XC, la que cuenta con un alcance horizontal de 27,43 m. “La Genie SX-135XC es la primera pluma

Más altura, más alcance y más capacidad, parecen ser algunas de las tónicas en la demanda de las plataformas de trabajo aéreo. Reporta **Cristián Peters.**

La Genie SX-135XC es la primera pluma autopropulsada del mundo en lograr un alcance horizontal de 27 metros.





La WT 1000 de Palfinger ha sido desarrollada para posibilitar los trabajos de montaje y de servicio en instalaciones de energía eólica y su cesta para cargas pesadas puede alojar una carga nominal de hasta 600 kg.

autopropulsada del mundo en lograr un alcance horizontal de 27 m y lo hace sin sacrificar la capacidad”, explica Hailey.

Por su parte, JLG destaca la pluma articulada 1500AJP, equipo que tiene un alcance máximo de 22,86 m y una altura de elevación de 45,72 m, cubriendo así un área de trabajo de más de 73.623,80 m², lo cual permite al operador un mayor alcance. La máquina también incluye un aguilón estándar de 2,40 m que se eleva y desciende 135 grados para ofrecer alcance adicional.

“El modelo 1500AJP fue diseñado desde cero, teniendo en consideración todas las inquietudes y requerimientos de nuestros clientes”, indicó Paul Kreuzwiser, director mundial de la categoría de plataformas aéreas de trabajo de JLG Industries. “La máquina que pueden ver hoy es otro elevador de pluma único en su tipo y líder en la industria, que representa la extensa trayectoria de JLG de innovación en el diseño y la manufactura”.

A juicio de Corey Connolly, gerente



La plataforma articulada 180 ATJ de Manitou tiene una capacidad de 230 kg para una altura de trabajo de 17,65 m.

de producto de Skyjack, “a medida que el equipo aéreo siga ganando atracción en los mercados subdesarrollados y sigan siendo descubiertas nuevas aplicaciones, sin duda habrá más demanda para equipos más altos. Esto hasta cierto punto, ya que no siempre es factible por factores como: costo de la máquina, tasas de alquiler, utilización y costos de transporte, etc.

Entre los equipos expuestos por Skyjack en Conexpo, destacaron sus plumas telescópicas SJ45T, que tiene una capacidad de 227 kg y una altura de plataforma de 13,8 m, y la SJ66T, que tiene una altura de plataforma de 20,1 m y cuenta, según la empresa, con el radio el viraje más reducido en la industria.

No obstante estar estas plataformas alcanzando cada vez mayores alturas, el mercado latinoamericano aun no demanda estas capacidades en grandes volúmenes. Connolly señala que alrededor del 60% del mercado del acceso motorizado de la región varía entre 12 y 18 m de altura”.

Los equipos telescópicos de Manitou tienen alcances de hasta 28 m de altura, lo que de acuerdo a Marcelo

Bracco, director general de Manitou Brasil y director de ventas para Latinoamérica, es suficientemente razonable >

La pluma articulada 1500AJP de JLG tiene un alcance máximo de 22,86 metros y una altura de elevación de 45,72 metros.





HA20 RTJ PRO

UNA MAQUINA COMPACTA CON GRANDES ATRIBUCIONES
 Simple, robusta, fiable y gran productividad

➤ **ASESORAMIENTO**
 EQUIPO DE EXPERTOS
 SOPORTE LOCAL EN TODO EL MUNDO

➤ **SOLUCIONES FINANCIERAS**
 LEASING
 FINANCIACION

➤ **SERVICIO TECNICO***
 ASISTENCIA TECNICA ESPECIALIZADA
 FORMACION EN MANTENIMIENTO
 CURSOS DE FORMACION
 PIEZAS DE REPUESTO ORIGINALES

Haulotte Do Brasil - Av. Alameda Caiapós, 589 – Tamboré - CEP : 06460-110 Barueri - SP Brasil - Tel.: +55 11 4196 4300 - haulottebrasil@haulotte.com
 Haulotte Mexico - Calle 9 Este, Lote 18, Cívac, Jiutepec, Morelos CP 62578 MEXICO. Tel: +52 7773217923 - Fax: +52 7775168234 - haulotte.mexico@haulotte.com
 Haulotte Chile - Panamerica Norte Altura - Km 21,5 Colina (Cruce c/Lo Pinto) Santiago (RM) CHILE - Tel : +562 2 3727630 - haulotte-chile@haulotte.com
 Haulotte Argentina - RUTA PANAMERICANA Km. 34,300 (Ramal A Escobar) 1615 GRAN BOURG, ARGENTINA +54 3327 445991 +54 3327 452191 haulotteargentina@haulotte.com

www.haulotte.com

* Póngase en contacto con nosotros para ofrecerle el servicio adecuado en función de sus necesidades

Si utiliza uno de estos,



necesita uno de estos.



La autoridad mundial en
 plataformas de trabajo en altura

IPAF, a través de sus centros de formación homologados, forma a más de 100.000 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

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





El Snake 2815 Compact es una plataforma articulada para vehículos con una capacidad nominal de carga de al menos 6 toneladas.

para la mayoría de las aplicaciones que se dan en América Latina. “No estamos planeando un mayor brazo en América Latina en el corto plazo. No vemos esta tendencia en poco tiempo, quizás debido a la actual recesión en la región”, explica. El ejecutivo ahonda diciendo que “la mayoría de las empresas de alquiler están entre 16 y 20 m, con pocas excepciones de booms más altos. Tenemos productos para la mayor parte del mercado, y continuaremos empujando nuestros productos en estas altitudes”.

En tanto, en lo que se refiere al alcance horizontal de los equipos, Bracco indica que ésta es una clave para las máquinas de la compañía. “Es un argumento de venta muy importante para las PTAs de Manitou, ya que los clientes no buscan sólo altura, sino también una capacidad de carga máxima, donde tenemos los mejores productos con una de las mayores capacidades de carga dentro de la cesta”, asegura.

Johnson Gu, gerente de ventas para América Latina de la china Sinoboom, aclara que los distintos países tienen diferentes modelos populares. “Las plumas telescópicas, en Chile se utilizan principalmente en la minería, con una altitud entre los 20 y 30 m. Para los astilleros y la industria petrolera, como en Brasil, los equipos están principalmente entre los 30 y 40 m. Para Latinoamérica en general, creemos que la altura promedio está entre los 25 y 30 m”, señala.

Las plumas telescópicas de Sinoboom van desde los 22 m hasta los 43,6 m de altura de capacidad de trabajo, con la GTBZ42J.

Gu comenta que desde su punto de vista la tendencia no será una configuración fija de los equipos, sino que más personalizada de acuerdo a los requerimientos de cada cliente.



Socage está fortaleciendo su posición en el mercado y recientemente adquirió a otro fabricante italiano: Manotti.

SOBRE CAMIÓN

Las ciudades siguen creciendo y la urbanización aumenta cada vez más rápido y Latinoamérica no ha estado ajena a esta tendencia. Al mismo tiempo, el enfoque hacia una mayor seguridad de los empleados también es mayor. Esto ha tenido un impacto sobre cómo se trabaja en altura, buscándose maneras cada vez más eficaces de proteger a las personas.

Es en este contexto que uno de los equipos que ha tenido relativo mayor éxito en la región han sido las plataformas de trabajo aéreo sobre camión, sobre todo en trabajos municipales relacionados con el alumbrado público y reparaciones.

Una empresa que ha ido abriéndose espacio en el mercado regional es Palfinger, compañía que ofrece una gama de equipos que van desde los 9 m para chasis de 250 kilogramos, hasta los 103 m en un chasis de 60 m de largo.

Según Brittany Alexander, *marketing lead* de la compañía, América Latina tiene un fuerte potencial para el uso de estos equipos. “Consideramos que dicho potencial de crecimiento para la región es muy amplio al alza en el futuro, ya que las eficiencias en las plataformas de trabajo aéreo son conocidas por segmentos clave de mercado”, asegura. >

TE ESTAMOS BUSCANDO

PARA QUE SEAS PARTE DE NUESTRA RED EN LATINOAMÉRICA



Más información aquí

BRAZOS ARTICULADOS . TIJERAS . MANIPULADORES

ALO LIFT

ELEVA TUS EXPECTATIVAS

www.alolift.com

ALWAYS ONE STEP AHEAD



Hercules 190.10

Distribuidor proporcional **FLOW SHARING-LOAD SENSING** con control electrónico permite realizar simultáneamente tres movimientos y, además, a mayor velocidad.

Sistema **REGENERATIVO** de subida del brazo aumenta la velocidad de subida del brazo de descarga.

Pedal INCHING de marcha lenta permite el avance lento de la máquina, incluso con el motor al régimen máximo.



Dinolift tiene plumas sobre remolques con alturas de trabajo entre 10 y 26 metros.

Industrias como la energía eléctrica, servicios utilitarios, iluminación y mantenimiento e inspección de edificios, ya tienen un vasto conocimiento de esta maquinaria.

“Estamos apenas comenzando a romper el mercado de América Latina a través de socios clave en la región. Esperamos buenas cosas para las plataformas de trabajo de Palfinger en el futuro”, afirma la ejecutiva.

Por su parte, la china Sinoboom está potenciando su presencia en suelo latinoamericano e introduciendo una pluma sobre camión que alcanza una altura de plataforma de hasta 20 m permitiendo una altura de trabajo de hasta 22 m.

Johnson Gu comenta que ya existe gran interés en el modelo y que pronto habrá equipos de prueba en Argentina y Chile.

“Creemos que el potencial en América Latina es muy grande, ya que el volumen de este producto no es tanto comparado con otros países. Estimamos que el mercado tendrá un fuerte aumento porque el montaje del carro tiene ventajas únicas en el transporte y conveniencia en el plan de la ciudad y las compañías eléctricas”, indica el ejecutivo.

FUERZA ITALIANA

La marca Oil&Steel, perteneciente a PM Group (propiedad de Manitex), tiene una larga trayectoria en el mercado latinoamericano, el que se ha fortalecido aún más a través de su división PM LatinAmerica.

Las plataformas aéreas montadas sobre camión Oil&Steel (con sus líneas Scorpion, Snake y Snake Plus) y sobre orugas (Oil&Steel - Octopus), cuentan con una importante presencia en diversos países de la región. La serie Scorpion se destaca, según comenta Antonino di Marco responsable de Marketing de PM Group LatinAmérica, por ser posible de instalar en camiones con una capacidad nominal de transporte mínimo de 3,5 toneladas, y con un brazo telescópico con una altura de trabajo de hasta 20 m. “Esta serie de plataformas se distingue por sus reducidas dimensiones y su insuperable velocidad de puesta en servicio”, dice el ejecutivo

La línea Snake incluye plataformas articuladas con simple o doble pantógrafo, gracias al cual es posible elevar en altura la articulación del brazo de trabajo y así evitar obstáculos en altura. En todos los modelos hay un sistema de rotación sobre corona. El nuevo diseño y los nuevos materiales para la tapa de protección de los controles, confieren a la línea Snake mayor resistencia y vida en el tiempo, además de protección de los dispositivos durante el uso ordinario de la plataforma.

Di Marco explica que en Latinoamérica se da la opción de adquirir las plataformas en kit: es decir la sola plataforma, para luego ser montada localmente sobre los vehículos correspondientes.

Otra italiana con fuerte presencia en América Latina es Socage, empresa que acaba de adquirir a otro fabricante italiano: Manotti, fortaleciendo aún más su gama de productos y servicios.

La compañía cuenta con una amplia presencia regional y una filial en Brasil. De hecho, recientemente Socage de Brasil anunció la comercialización de un nuevo equipo: la plataforma forSte 75TJJ.

El modelo tiene una altura máxima de trabajo de 74,2 m, puede soportar hasta 600 kilogramos en su canasto, permite rotación de 360 grados del canasto, rotación de 700 grados de la torre, un alcance lateral máximo de 40 m, y puede instalarse sobre camiones con peso bruto total mínimo de 32 toneladas.

SOBRE REMOLQUE

Que las plumas de acceso sobre trailer vuelvan como una opción a la atención de los compradores de flotas es un desafío >

ÚNETE A NUESTRA RED EN LATINOAMÉRICA



NUEVA 17 AJ SPIDER

- VERSÁTIL
- ROBUSTA
- TODO TERRENO



Más información
aquí

BRAZOS ARTICULADOS . TIJERAS . MANIPULADORES

ALO LIFT

ELEVA TUS EXPECTATIVAS

www.alolift.com

SJ85AJ

Lanzamiento Listo!



○
LIDER DE CLASE 85' (25,91M) ALTURA DE ELEVACIÓN

○
DOBLE CLASIFICACIÓN DE CAPACIDAD DE CARGA DE
750/500LBS (227/340KG)

○
34' (10,36M) ARRIBA Y POR ENCIMA - ÁREA LIBRE

○
SKYRISER

○
SPEEDYREACH

Lanzando la más reciente adición a su creciente línea de boom, el Skyjack SJ85AJ llena la oferta de Skyjack en las clases principales de brazos articulados de 40', 60' y 80'.

FOR MORE INFORMATION VISIT WWW.SKYJACK.COM

SKYJACK
simply reliable

para los fabricantes. Reto que se vuelve aun mayor cuando se piensa en

Latinoamérica, un mercado en el que aún son más bien desconocidos. Y en este sentido, una de las principales barreras es la educación del mercado, dando a conocer los beneficios que tienen estos equipos en comparación con alternativas como escaleras y andamios.

Según explica Karin Nars, presidente de Dinolift, “no ha habido un crecimiento significativo dado que muchos fabricantes no se han enfocado en estos equipos en su desarrollo de productos”. Al contrario de esta tendencia, la compañía ha estado trabajando en constantes mejoras, tanto desde el aspecto ergonómico del equipo como en sus especificaciones técnicas para cumplir con las demandas del mercado. “Creo que siempre habrá una necesidad de una plataforma de trabajo rentable, fácil de mover entre lugares de trabajo, con una buena relación peso-altura. Dinolift ha aumentado los volúmenes de producción de remolques durante los últimos años. Los remolques deben ser fáciles y cómodos para el operador, de lo contrario, los operadores comenzarán a utilizar otros tipos de ascensores aunque uno sobre remolque sea la mejor opción para el trabajo”, comenta Nars.

“En general el gran beneficio de estos equipos es su relación altura/peso de trabajo y la facilidad para transportar la máquina cuando se trabaja en distintos lugares”, afirma la presidente de Dinolift, empresa cuyas ventas son explicadas en un 80% por este tipo de equipos.

La compañía tiene plumas sobre remolques con alturas de trabajo entre 10 y 26 m. Nars destaca el modelo DINO 190XTE, equipo lanzado con una altura de trabajo de 18,4 m y una capacidad de cesta de 250 kilos.

Ésta tiene una dimensión de 80 por 180 centímetros y una puerta ergonómica y de fácil acceso. “Mayor eficiencia en el lugar de trabajo; la misma máquina se puede utilizar para trabajar en altura, ofreciendo una mayor capacidad de plataforma y para un levantamiento de material seguro gracias al punto de elevación integrado”, explica.

Otra empresa que ha fortalecido este mercado es Genie. Según explica Josh Taylor, gerente de producto Genie, de Terex AWP “estas máquinas son cada vez más populares gracias a su fácil transporte y configuración, movilidad, versatilidad para trabajar en una variedad de aplicaciones y facilidad de uso. Una pluma montada sobre remolque ahora es un accesorio fijo para empresas de alquiler”

Taylor detecta grandes oportunidades para el crecimiento de este mercado. “Las plataformas de acceso aéreo de arrastre se han convertido en un elemento básico en las flotas de alquiler de todos los tamaños. Son un gran producto para las empresas más pequeñas que pueden entrar en el mercado de acceso. El costo de adquisición es bajo y las tarifas suelen ser ‘saludables’. Dado que la máquina es de gran utilidad para propietarios y pequeños constructores, la oportunidad de frecuentes alquileres a corto plazo puede proporcionar un fuerte retorno de la inversión”.

“Las plumas Genie montadas en remolque proporcionan soluciones de elevación seguras. La compañía produce actualmente dos modelos: la TZ-34/20 y la TZ-50. Ambos equipos ofrecen una capacidad de la plataforma de 500 libras y un brazo en Z, o articulado, funcionalidad, a un costo de adquisición más bajo que una pluma autopropulsada de características similares”, señala el ejecutivo. ■

Haulotte presentó recientemente en CONEXPO su plataforma remolcable 6543 A.



SEAMOS PARTNERS

PARA LLEGAR MÁS ALTO



Más información aquí

BRAZOS ARTICULADOS . TIJERAS . MANIPULADORES

AL
ALO LIFT
ELEVA TUS EXPECTATIVAS
www.alolift.com

Fuertes expectativas

El mercado de manipuladores telescópicos tiene amplias proyecciones en América Latina. Reporta **Cristián Peters**.

Al igual que las plataformas de trabajo aéreo, el manipulador telescópico todavía está en un proceso de 'adaptación' en mercados emergentes como el latinoamericano. En este sentido es muy positivo ver como una empresa como Manitou anuncia la apertura de una fábrica en Brasil. La instalación se inauguró el segundo semestre del año pasado en Vinhedo, en el estado de São Paulo.

El fabricante francés espera mejorar su participación en el mercado de manipuladores en Latinoamérica. Marcelo Bracco, director general de Manitou Brasil y gerente de ventas para la región, señala que "el concepto de manipuladores telescópicos se está desarrollando en varias áreas del mundo, impulsado por Manitou, y esperamos hacer más negocios en nuevos mercados". Si bien el ejecutivo explica que 2016 fue un año complejo en la región, está optimista.

"Esperamos más y más negocios en la región. Brasil, debido a la fuerte presencia que estamos teniendo en la zona, debe aumentar su utilización de manipuladores más allá de la construcción", asegura.

Manitou ofrece cuatro tipos de manipuladores. i) la línea MT que se centra más en construcciones, donde el cliente necesita una máquina simple y robusta, ii) la línea MRT, que son telescópicos giratorios, que pueden ser utilizados como un manipulador o como una plataforma de gran capacidad o incluso como una grúa pequeña, iii) la serie MLT, más orientada a la agricultura, y iv) los MHT, que son grandes equipos enfocados en la minería.

Manitou tiene expectativas de recuperación en Brasil. Los trabajos en la planta de Vinhedo comenzaron en 2014 y no se cancelaron a pesar de la recesión en 2015.

Otra compañía que ha puesto pie en

El año pasado Haulotte lanzó tres manipuladores para cargas pesadas, entre ellos el HTL5210.



América Latina es Ahern, que a finales del año pasado inauguró sus instalaciones en Santiago, Chile, estableciendo así su primera entidad en tierra latinoamericana. Ahern Chile prestará servicios de venta, postventa y mantenimiento para el mercado local y asimismo dará soporte al mercado latinoamericano, donde la empresa ve grandes oportunidades futuras.

También positiva es la posición de Josh Taylor, gerente de producto de Genie, Terex AWP, quien comenta que "los ciclos económicos y los contratiempos en los mercados de petróleo y gas han creado retos para las ventas de los manipuladores telescópicos, habiendo tenido un efecto negativo en la demanda, impacto que sin embargo se ha visto compensado por la construcción de almacenes y otras estructuras de inclinación hacia arriba. Esperamos ver alguna estabilización en los próximos 18 meses, pero también esperamos que los clientes sigan siendo estratégicos con sus nuevas adquisiciones de equipos".

A juicio del ejecutivo los manipuladores telescópicos, son de las máquinas más versátiles en un sitio de trabajo. "Son los primeros equipos en una obra para descargar

En CONEXPO Dieci presentó el Pegasus 45.30.





telescopico es que puede levantar 454 kg a un alcance máximo hacia adelante de 13 m sin desplegar largueros, altura a la que muchas máquinas similares pueden levantar solamente hasta 226,8 kg”, asegura.

Por su parte, durante CONEXPO, JLG lanzó dos nuevos manipuladores telescópicos de alta capacidad, máquinas que estarán disponibles para clientes de América del Norte y América Latina a partir de mayo.

Los manipuladores telescópicos 7013H y 8010H ofrecen 7.076 kg y 7.597 kg de capacidad de elevación. “Estas máquinas no solamente son los primeros manipuladores telescópicos de JLG en la categoría de alta capacidad, sino que además son los primeros manipuladores telescópicos en las Américas con Tecnología SmartLoad”, indica John Boehme, gerente de productos, manipuladores telescópicos de JLG Industries. “SmartLoad es un paquete avanzado de tres tecnologías integradas que funcionan en conjunto para proporcionar un nivel mayor de confianza para el operador. Se ofrecerá como equipo opcional en los modelos 7013H y 8010H”, advierte.

Además, los modelos 7013H y 8010H de JLG, se encuentran entre los primeros equipados con el sistema de descenso de precisión por gravedad de JLG, gracias al cual los manipuladores telescópicos emplean energía hidráulica para elevar la pluma, pero utilizan la fuerza de gravedad para descenderla, lo que brinda al operador un control y precisión mucho mayor. Según Boehme, JLG prevé incorporar esta nueva tecnología en toda su línea de manipuladores



Manitou ha expresado buenas expectativas para el mercado latinoamericano.

telescopicos JLG más adelante este año.

El fabricante francés, Haulotte, dio a conocer el año pasado la adición de tres nuevos manipuladores telescópicos para cargas pesadas, por sobre las cinco toneladas. Los nuevos equipos de Haulotte son el HTL5210, el HTL6508 y el HTL7210.

Presente también en CONEXPO estuvo Dieci, con un equipo ya presentado en Bauma 2016, el Pegasus 45.30, una máquina compacta que además de garantizar resistencia y confiabilidad incluye nuevas características que aumentan las prestaciones. El motor de 4 cilindros FPT Stage 4/Final 4 Turbo Aftercooler de 127 kW, se combina con una transmisión hidrostática de control electrónico para asegurar gran potencia.

TRANSMISIÓN DUAL TECH

JCB ha desarrollado la primera transmisión doble del mundo, diseñada específicamente para sus manipuladores telescópicos Loadall, que combina las características de las transmisiones hidrostática y Powershift y que ya se aplica en las manipuladoras JCB 531-70, 535-95 y 541-70.

Las principales características del DualTech VT son una transmisión totalmente hidrostática, que permite un perfecto control progresivo de la velocidad hasta los 19 km/h; el cambio automático a la transmisión Powershift de tres velocidades modulada electrónicamente por encima de los 19 km/h, para lograr la máxima eficiencia energética en el trabajo a altas velocidades, los modos Potencia y Economía para optimizar el rendimiento, la eficiencia y los costos de funcionamiento, el modo Flexi que permite controlar de forma independiente el motor y la velocidad de desplazamiento y que puede seleccionar 4WD todo el tiempo o 2WD automática por encima de 19 km/h, para lograr la eficiencia óptima de la línea motriz y reducir el desgaste de los neumáticos. ■

los camiones y materiales, y son las últimas máquinas en irse mientras ayudan a cargar los materiales no utilizados”.

LANZAMIENTOS

Genie ofrece una línea completa de manipuladores telescópicos. La compañía debutó en abril pasado, en Bauma, su telescópico compacto GTH-3007, que proporciona una capacidad máxima de elevación de 3.000 kg, una capacidad de alcance vertical de 2.500 kg a una altura máxima de 7 m y una capacidad de alcance horizontal de 1.000 kg a 4 m.

En World of Concrete (enero) Skyjack presentó su nuevo manipulador telescópico SJ1256, el que entraría en producción en mayo próximo. “El SJ1256 TH está basado en nuestro SJ1056 TH de alta calidad”, señala Barry Greenaway, gerente senior de productos de Skyjack. “El SJ1256 TH puede levantar 5.443 kg hasta 10,67 m. Otra característica sobresaliente de este manipulador

En mayo de este año entraría en producción el manipulador telescópico SJ1256, de Skyjack.



O REGÍSTRESE EN LÍNEA EN: www.khl.com/subscriptions/cla-spanish

1 ELIJA SUS REVISTA/S

- Construcción Latinoamericana**
- Access International*
- Demolition & Recycling International*
- International Construction*
- International Cranes and Specialized Transport*
- International Rental News*

2 ELIJA SUS NEWSLETTER/S

- Construcción Latinoamericana**
- Access International*
- Demolition & Recycling International*
- International Rental News*
- World Construction Week*
- World Crane Week*

3 TIPO DE ORGANIZACIÓN

- Contratista/Sub-Contratista
- Ingeniero Consultor/Arquitecto/ Topografía
- Minería/Cantera/Agregado Producción
- Autoridades Internacionales/Nacionales
- Productor De Petróleo
- Autoridad/Gobierno - Nacional/Local
- Aeropuertos/Puertos/Muelles/ Offshore
- Servicios Públicos/Privados
- Fabricante
- Distribuidor/Agente/Venta De Equipos
- Departamento De Construcción Industrial/Comercial
- Asociación/Educación/Fundación Investigación
- Alquiler De Equipos
- Finanzas/Agencia Reguladora
- Otro (por favor especifique)

4 SUS DETALLES

- Nombre y Apellido: _____
- Título Profesional: _____
- Empresa: _____
- Dirección: _____
- Ciudad: _____
- Estado: _____
- País: _____
- Código Postal: _____
- e-mail: _____
- Fono: _____
- (Por favor indique el código internacional de teléfono)

5 VERSIÓN DE PREFERENCIA

- IMPRESA ELETRÓNICA IMPRESA & ELETRÓNICA

6 FIRME Y ANOTE LA FECHA

- Firma: _____
- Fecha: _____

04/17

ENVIAR A: The Circulation Manager,
 Construcción Latinoamericana, KHL Group Americas LLC,
 205 W. Randolph St, Suite 1320, Chicago, IL 60606, USA
e-MAIL: circulation@khl.com



La batería correcta

Elegir la batería adecuada para cada aplicación es una tarea fundamental para sacar máximo provecho del equipo. Escrito por **Stacey Delzeit**.

Los equipos de administración de obras hoy en día se enfrentan a una multitud de desafíos que van desde atrasos de proyectos, equilibrar presupuestos, falta de tiempo y regulaciones ambientales, entre otros. Lo último que necesitan es preocuparse por el funcionamiento de la batería que acciona su equipo.

Comprender claramente las diversas tecnologías de baterías disponibles asegura una elección adecuada, permitiéndole a los equipos operar a niveles máximos de rendimiento y proporcionando una operación ininterrumpida cada día.

Las baterías de ciclo profundo, ya sean inundadas, AGM o gel, son la mejor opción para operar equipos a baterías, ya que están diseñadas para manejar los rigores de la descarga profunda regularmente, algo común en estas aplicaciones.

También es importante seleccionar una batería de ciclo profundo que proporcione verdadero rendimiento de ciclo profundo. Muchas baterías AGM de ciclo profundo en el mercado fueron originalmente diseñadas para aplicaciones UPS o de *standby*, donde las baterías están básicamente “en espera” hasta que se necesiten, no para aplicaciones como equipos de construcción que las descargan constantemente.

INUNDADAS

Las baterías de ciclo profundo inundadas son las más económicas, no obstante requieren un riego regular. Si no son regularmente mojadas fallarán prematuramente, lo que implica frecuentes y costosos reemplazos.

Sin embargo, si hay un compromiso a una rutina regular de mantenimiento de la

batería inundada, se obtendrá el máximo rendimiento de éstas durante un largo tiempo. Con la disponibilidad de sistemas de riego de punto único, el mantenimiento de las baterías inundadas se ha convertido en un proceso rápido y fácil. Los sistemas de riego de baterías pueden llenar las baterías de forma conveniente y eficaz, en algunos casos, en menos de 30 segundos.

AGM Y GEL

Las baterías AGM y de gel, también conocidas como VRLA (*Valve Regulated Lead Acid*), están libres de mantenimiento y están diseñadas para brindar durabilidad y rendimiento robusto para una variedad de aplicaciones. Estas baterías también se pueden instalar sobre sus lados para adaptarse a cualquier configuración, sin generar riesgos de derrame.

Las baterías VRLA no requieren riego, pero son un poco más caras que los modelos inundados, por lo que se debe determinar si una batería libre de mantenimiento VRLA es rentable en el largo plazo.

IMPORTANCIA DE LA CARGA

Tanto las baterías inundadas como las AGM requieren una carga regular, una práctica de mantenimiento importante. Algunos equipos, como las plataformas de trabajo aéreo pueden permanecer inactivos



Se debe comprobar periódicamente el voltaje de las baterías de las plataformas de acceso.

durante periodos de tiempo, por lo que es importante que el personal compruebe periódicamente el voltaje de las baterías de ciclo profundo. Lo último que un operador quiere es enfrentarse a equipos con una batería parcialmente cargada.

La lectura del voltaje de las VRLA y de las baterías inundadas le dejará saber el estado de carga. También es importante comprender que la sobrecarga o la carga insuficiente de una batería de ciclo profundo afectará su rendimiento y vida útil, lo que se traducirá en aumentos de costos de operación, ya que las baterías tendrán que ser reemplazadas con más frecuencia.

Independiente de la tecnología que se seleccione, el mantenimiento adecuado de las baterías de ciclo profundo es fundamental para proporcionar el máximo rendimiento y la larga vida útil de la inversión de la batería. ■

Ante la variedad de tecnologías, es importante conocer cuál es la más adecuada.



Stacey Delzeit es Senior Applications Engineer de Trojan Battery.



Con su nueva versión, IPAF ElevACCIÓN se reafirma como el gran evento de acceso en América Latina.

Reporta **Fausto Oliveira**, desde Brasil.

Consolidándose

La Federación Internacional del Acceso Motorizado (IPAF) realizó en febrero una nueva versión de su evento anual IPAF ElevACCIÓN 2017, en Brasil. Ahí se reunieron los principales participantes del mercado de arriendo de plataformas aéreas, fabricantes globales y representantes de constructoras de Brasil y países de la región como Chile y Perú.

Una vez más, ElevACCIÓN sirvió para que el sector entendiese el estado actual de los negocios, la seguridad y los entrenamientos promovidos por IPAF. Siempre, sin concesiones, esta entidad envía el mensaje de seguridad ante todo para el trabajo en altura, y provee los medios para que se entrenen operadores para su utilización.

Este año, además de la elite del arriendo de plataformas en Brasil, IPAF ElevACCIÓN recibió la asistencia de ejecutivos globales de esta industria, como el presidente de Skyjack, Brad Boehler, el vicepresidente de marketing y desarrollo de productos de Manitou, Arnaud Boyer, la gerente general de Sinoboom, Susan Xu, y representantes de algunas de las más grandes empresas de arriendo de América Latina, como la brasileña Mills y la chilena ALO Group.

En su presentación sobre los muchos



reglamentos internacionales de seguridad para el sector de plataformas aéreas, Brad Boehler detalló el problema de la diferencia de expectativas entre las instituciones de protección laboral de los gobiernos, las empresas de arriendo, los usuarios y los fabricantes. De acuerdo con el ejecutivo, no es adecuado contar con reglas muy blandas ni muy duras, asimismo, tampoco ayuda la gran variación de reglamentos de seguridad, a veces dentro de un mismo país.

“Es necesario desarrollar prácticas de *compliance* (concordancia) que atiendan los niveles esperados de seguridad del usuario”, dijo el presidente de Skyjack, afirmando que el desequilibrio entre las expectativas puede generar un problema para todo el sistema, al poner más responsabilidades sobre un lado que otro.

PRECIOS DE ARRIENDO

En tanto, el CEO de Mills, Sergio Kariya, hizo una exposición que aclaró completamente el estado del mercado de arriendo de plataformas y manipuladores telescópicos en su país.

“El mercado sobre-ofertó plataformas en los años anteriores a esta crisis. Estimo que entre 2011 y 2015 había 33.000 máquinas en Brasil. Con la crisis, empieza un movimiento de venta de flota. Así que hoy estimo que tenemos cerca de 28.000 máquinas en arriendo en Brasil, y una demanda que no alcanza este número. Esta situación es de alto costo de capital, sobreoferta, demanda y precios en caída libre, lo que rompe el modelo de negocio. Los precios cayeron en dos años un 65%. No hay otro mercado de máquinas que haya visto esto”, dijo el ejecutivo.

Sergio Kariya, CEO de Mills señaló que “hubo una sobre oferta de plataformas y los precios cayeron demasiado”.



Brad Boehler, presidente de Skyjack, defiende que los reglamentos de seguridad armonicen los niveles de expectativas entre los actores del sector.

En esta edición del evento se eligió el Consejo Brasileño de IPAF, que tiene mandato hasta 2018. Con Mills en la dirección y Terex Genie en la vice dirección, el consejo quedó formado además por las empresas Haulotte, RR Qualifica, W Rental, Rental Master, Aura Brasil y JLG.

Para Antonio Barbosa, gerente para América Latina de IPAF, “ElevACCIÓN es una oportunidad para discutir los temas de suma importancia para el sector, especialmente la seguridad y uso adecuado de los equipos. Además, es ahí donde fabricantes, empresas de arriendo y usuarios se encuentran e intercambian información, con mucho profesionalismo”.

CONCRETE SHOW 2017: EMPIECE A CONSTRUIR SU ÉXITO

23 AL 25
AGOSTO
2017

SÃO PAULO EXPO
SÃO PAULO -BRASIL - 11ª EDIÇÃO
DÍA 23 – 13 a 20h | DÍAS 24 y 25 – 10 a 20h

GARANTICE YA SU ESPACIO

Roberta Bertuzzi +55 11 4878-5906
contato@concreteshow.com.br

Invierta en el éxito de su empresa: reserve ya su espacio en el Concrete Show 2017 y garantice más negocios, alianzas y nuevos clientes en su cartera.



Sus principales clientes y prospects en un único lugar



Más de 22.000 profesionales del ramo con alto poder de decisión



Su empresa entre los mayores players del mercado



CONCRETE SHOW
SOUTH AMERICA • BRAZIL

Un ofrecimiento:



VOLVO. LA EVOLUCIÓN EN EXCAVADORAS.

G/PAC



Con sistema hidráulico electrónico, la Serie D de las Excavadoras Volvo es aún más potente y productiva. Su innovador y exclusivo "Modo ECO" aumenta en un 10% el ahorro de combustible en relación con el modelo anterior, sin perder productividad. Por otra parte, para ofrecer mayor comodidad al operador, el tablero de información en LCD de la Serie D es sumamente fácil de leer. Todo ello con un sistema de gestión que permite configurar y operar hasta 20 implementos hidráulicos diferentes desde la cabina Serie D de la excavadora Volvo. La evolución a su servicio.

www.volvoce.com

 **VolvoCELAM**

 facebook.com/volvocehispanoamerica

Volvo Construction Equipment

