

**CUANDO NECESITE
UNA MÁQUINA EN LA
QUE PUEDA CONFÍAR**

REACHING OUT | MANIPULADORES TELESCÓPICOS RS

**ELIJA UNA
DISEÑADA POR
LA INDUSTRIA
DE ALQUILER**



JLG
reachingout™

**BAJO COSTO DE PROPIEDAD.
FACILIDAD DE MANTENIMIENTO.
MANIPULADORES
TELESCÓPICOS SERIE RS.**

Diseñado por empresas de alquiler para empresas de alquiler, estas máquinas son fáciles de operar, cuentan con una sola palanca tipo joystick, cabina lavable a presión y componentes de mantenimiento de fácil acceso. Además, pueden colocarse dos máquinas en la mayoría de los camiones, lo cual disminuye los costos de transporte. Son las máquinas que usted desea cuando tiene un trabajo duro por delante.

JLG
reachingout™

www.jlg.com/es-co/série-rs1

construcción

LATINOAMERICANA

JULIO-AGOSTO 2014
Volumen 4, Número 6
Una publicación de KHL Group

ConSalfa: La unión hace la fuerza

BRASIL



20

EXCAVADORAS



25

ACCESO



33

JOHN DEERE



59

EL TRABAJO BIEN HECHO



ZOOMLION



+55 11 32321251
+55 11 95955 1506



tony.zhong@zoomlion.com
luciano.ahn@zoomlion.com

Encuentre más detalles en: es.zoomlion.com

Copyright © 2014 Zoomlion Heavy Industry Science & Technology CO., Ltd. All rights reserved.



EQUIPO EDITORIAL

EDITOR Cristián Peters

e-mail: cristian.peters@khl.com

EDITOR ASISTENTE Fausto Oliveira

e-mail: fausto.oliveira@khl.com

PERIODISTA Milena Jiménez

e-mail: milena.jimenez@khl.com

EQUIPO EDITORIAL Lindsey Anderson,

Alex Dahm, Lindsay Gale, Sandy Guthrie,

Murray Pollok, D. Ann Shiffler,

Chris Sleight, Helen Wright, Euan Youdale

DIRECTORA DE PRODUCCIÓN Y

CIRCULACIÓN Saara Rootes

GERENTE DE PRODUCCIÓN Ross Dickson

GERENTE DE DISEÑO Jeff Gilbert

DISEÑADOR Gary Brinklow

ASISTENTE DE DISEÑO Grace Pullinger

ASISTENTE DE PRODUCCIÓN

Louise Kingsnorth

CONTRALOR Paul Baker

ASISTENTE FINANCIERO Gillian Martin

CONTROL CREDITICIO Josephine Day

GERENTE REINO UNIDO Clare Grant

DIRECTOR DE NEGOCIOS Peter Watkinson

GERENTE DE MARKETING Hayley Gent

GERENTE DE VENTAS

Wil Holloway

e-mail: wil.holloway@khl.com

Tel: +1 312 929 2563

OFICINA DE VENTAS EUROPA

Alister Williams

e-mail: alister.williams@khl.com

Fono: +44 1892 786223

OFICINA DE VENTAS CHINA

Cathy Yao

e-mail: cathy.yao@khl.com

Fono: +86 10 6553 7678

OFICINA DE VENTAS COREA

CH Park

e-mail: mci@unitel.co.kr

Fono: +82 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

Manquehue Norte 151, of. 1108

Las Condes, Santiago, Chile

Fono: +56-2-28850321

REINO UNIDO

Southfields, Southview Road

Wadhurst, East Sussex TN5 6TP,

Reino Unido

Fono: +44 1892 784088

CHINA

Oficina representante en Pekín

Room 768, Poly Plaza, No.14

South Dong Zhi Men Street

Dong Cheng District, Pekín, P.R. China

Fono: +86 10 6553 7678

Editorial

Retomando las APP

No es ser repetitivo ni redundante, se trata sólo de reafirmar el principal camino que Latinoamérica ha escogido para desarrollarse. Ya hemos visto en variadas ocasiones cómo las asociaciones público privadas (APP) han ido ganando terreno en América Latina, especialmente destinadas para atender el déficit estatal en las áreas de infraestructura, educación y salud, entre otras.

El gran crecimiento que la clase media ha experimentado en los últimos años en la región ha generado una gran presión sobre los servicios públicos y para satisfacer estas necesidades los gobiernos necesitan aliados con experiencia y capacidad de financiamiento para ofrecer mejores soluciones a su población.

Según datos del Banco Mundial, en 2012 la región vio como bajo esta modalidad se gestionaron 78 proyectos que involucran inversiones por US\$87.000 millones. Además de esta auspiciosa cifra, la buena noticia es que cuando el sector público y el privado trabajan juntos el mayor beneficiario es la sociedad.

Colombia, Chile, México y Perú disponen hoy de los marcos normativos más desarrollados en el tema en América Latina. A comienzos de año Paraguay se ha sumado a los países de la región que ha asumido la tarea de potenciar sus proyectos a través de las APP y ya ha concesionado una serie de iniciativas, especialmente de obras viales.

Brasil, por supuesto, también ha considerado esta fórmula como factor para su desarrollo, no obstante, hasta este año, no fue un sistema realmente activo y muchas veces las iniciativas se mantenían sólo como tales, un proyecto APP más que no vería nunca su ejecución.

En este sentido, nuestro reportaje central destaca que el gigante sudamericano, hoy por hoy, está trabajando intensamente en un cambio sustancial de sus APPs, tanto a nivel regional, municipal y estatal. Si bien el país cuenta con una normativa desde 2004, en 2012 sólo se firmó un contrato bajo esta modalidad, mientras que durante el año pasado fueron 11 los convenios suscritos.

El avance de las asociaciones APPs para el desarrollo principalmente de infraestructura, ha permitido además desahogar financieramente al Estado de forma que pueda seguir enfrentando los masivos programas de construcción de viviendas sociales de manera pública. Es así como recientemente se informó que casi se duplicarían las viviendas del proyecto "Mi Casa, Mi Vida", que originalmente tenía como meta hasta finales de 2014 la construcción de 3,75 millones de casas, sumándole tres millones más a partir de 2015.

Cristián Peters

Editor *Construcción Latinoamericana*

KHL Group Américas

T. +56-2-28850321 / C. +56-9-77987493

Manquehue Norte 151, of 1108. Las Condes, Santiago, Chile





Quien quiere ver a su equipo en el mejor centro de entrenamiento del mundo y el primero de la IPAF en Brasil, que levante la mano.

La Mills ofrece entrenamiento IPAF en Brasil para operadores de plataformas de trabajos aéreos en el mejor centro de entrenamiento del mundo, reconocido por la IAPA Awards 2014.

Llame ahora y confirme la capacitación de su equipo
0800 705 1000



PORTADA



Vea el artículo sobre ConSalfa en página 39.

PUBLICADO POR



www.khl.com

ISSN 2160-4118

© Copyright KHL Group Americas LLC, 2014



THE QUEEN'S AWARDS FOR ENTERPRISE: INTERNATIONAL TRADE 2014

BPA Solicitado

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.

SUSCRIPCIONES: El costo de la suscripción anual es de US\$250. 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.



Construção Latinoamericana también está disponible en portugués.

ORGANIZACIÓN SOCIA



SOCIOS DE APOYO



NOTICIAS

6

La construcción en Venezuela vive una fuerte contradicción, mientras el sector privado está experimentando una crisis la construcción de viviendas sociales es dinámica.

BRASIL



20

PAÍS FOCO

20

Aún bajo críticas históricas, la administración gubernamental brasileña inició la ejecución de obras públicas mediante asociaciones público privadas.

EXCAVADORAS

25

Con el continuo avance de los proyectos de infraestructura en América Latina, las excavadoras cobran cada vez más relevancia.

ACCESO

33

Con la realización de grandes ferias internacionales, el sector de plataformas aéreas entra en temporada de lanzamientos.

CONSTRUTORA: CONSALFA

39

Cumpliendo su cuarto año de operación, ConSalfa espera aumentar sus ingresos este año en un 140%.

RANKING: IC50

44

Este listado marca una vez más un nuevo récord.

DISTRIBUCIÓN

53

Pieza fundamental en el ciclo de vida de equipos de construcción, los dealers tienen que ser más que solamente vendedores.

ACTUALIDAD: JOHN DEERE

59

Un vistazo al camino recorrido por la compañía en sus más de 170 años de historia.

MANUFACTURA: XCMG

63

El fabricante chino de equipos de construcción inauguró su fábrica en Brasil y *Construcción Latinoamericana* estuvo allí.

EVENTO: M&T PIEZAS Y SERVICIOS

67

Una muestra de cómo el mantenimiento de los equipos es clave.

OPINIÓN: IPAF

71

Con la misión de aumentar la seguridad en las PTAs.

SUSCRIPCIONES

72

OPINIÓN: SOBRATEMA

73

El gobierno se prepara para un segundo lote de concesiones.

CLASIFICADOS

74



25



33



59



63



67



/revistaCLA



/cla_espanol

Las dos caras de la construcción venezolana

La industria de la construcción en Venezuela vive actualmente una fuerte contradicción. Las constructoras del sector privado están experimentando una crisis generalizada y dificultades extremas para operar. Por otra parte, la construcción de

viviendas sociales por parte del Estado es dinámica y concentra el movimiento económico del sector.

De acuerdo con datos e informaciones difundidas por la Cámara Venezolana de la Construcción, que representa a los contratistas privados, la industria está sin crecer desde hace 17 trimestres. A lo anterior, se suma la falta de todo tipo de insumos, como cemento, concreto y fierro.

El motivo de la escasez sería justamente el programa público de construcción de vivienda social, Gran Misión Vivienda, creado por el fallecido Hugo Chávez. Iniciado en 2011, este programa ha absorbido casi la totalidad del mercado de insumos, que por lo demás está bastante estatizado por el gobierno del país. Varios fabricantes de cemento y



Mientras el sector privado experimenta una fuerte contracción, el Estado dinamiza las viviendas sociales.

hormigón, por ejemplo, vieron como sus instalaciones fueron expropiadas por el Estado, entre ellas Cemex.

De hecho, el gobierno venezolano es dueño, hoy en día, de la empresa Construpatria, proveedora de insumos de construcción producto de estas

estatizaciones. Los clientes, los precios de los productos y el abastecimiento de esta empresa son controlados por el Estado, lo que le otorga al programa público de construcción de viviendas condiciones excepcionalmente favorables para funcionar en detrimento de las constructoras privadas. ■

DESTACADAS

ALIANZA DEL PACÍFICO

Los países integrantes de la Alianza del Pacífico, acordaron facilitar la inversión de capitales provenientes de sus respectivos fondos nacionales de pensiones en infraestructura y energía. El bloque compuesto por Colombia, Perú, México y Chile, acumula en total un capital activo de más de US\$400.000 millones en ese sector.

Además, en la IX Cumbre de la Alianza del Pacífico, realizada en México hace algunos días, los mandatarios de cada nación recomendaron seguir dialogando sobre cómo utilizar el fondo de desarrollo de infraestructura del bloque.

La Alianza del Pacífico es un mecanismo de integración que busca incentivar la inversión y el crecimiento de las economías de sus países miembros a través del libre flujo de capitales, inversiones y personas. Actualmente está compuesta por México, Perú, Colombia y Chile, aunque no se descarta la incorporación de otros países.

Encuesta para ranking latinoamericano de compañías de alquiler



Las revistas de la casa editorial KHL, Construcción Latinoamericana (CLA) e International Rental News (IRN) lanzan conjuntamente una encuesta para las mayores empresas de alquiler de equipos en América Latina.

La encuesta LATAM Rental100, basada en los ingresos de alquiler durante el ejercicio 2013, preparará un

ranking con las 100 principales empresas en la región, desde México hasta Argentina, incluyendo El Caribe. Dicho instrumento constituirá una forma consistente de medir el desarrollo y los actores de una industria de arriendo de maquinarias cuyo mercado en América Latina se ha transformado durante los últimos años en uno de los de

más rápido crecimiento del mundo.

Las compañías de alquiler de la región que deseen participar en la encuesta deben solicitar el cuestionario a Cristián Peters, editor de CLA (cristian.peters@khl.com) o a Helen Wright, editora de IRN (helen.wright@khl.com).

La fecha para la entrega de los datos es el 15 de agosto. ■

Chile reduce drásticamente previsión de crecimiento

La Cámara Chilena de la Construcción (CChC) ha revisado a la baja los pronósticos de crecimiento del sector en el país para este año. En lugar del 4% previsto anteriormente, la entidad ahora estima que la industria crecerá no más de un 1,1%.

La razón para la dramática caída en las previsiones es, de acuerdo a la CChC, el nuevo escenario de cancelación de proyectos mineros y energéticos. Recientemente, el gobierno chileno retiró de la pauta el proyecto de generación

de energía Hidroaysén, que preveía la construcción de una planta hidroeléctrica en la Patagonia chilena y que demandaría inversiones por más de US\$3.200 millones y aportaría al sistema 2.750 MW.

Además, la entidad señala como una causa adicional que afecta esta previsión, la incertidumbre que la propuesta de reforma tributaria planteada por el gobierno pueda tener sobre la construcción.

De acuerdo a la Cámara, el número de proyectos ingresados por empresas al

De acuerdo a la CChC, el sector crecería sólo un 1,1% en 2014.



sistema de evaluación de impacto ambiental del Estado cayó un 86,4% en el primer

trimestre de 2014 frente al mismo período del año pasado.

DESTACADAS

PERÚ El gobierno peruano adjudicó la construcción del Gasoducto Sur Peruano (GSP), una de las obras de infraestructura más importantes que lleva adelante el país andino en la actualidad, a un consorcio compuesto por las empresas Enagás y Odebrecht.

La sociedad que se adjudicó la iniciativa ofreció una cifra de US\$7.328 millones, valor inferior a los US\$7.800 millones que estipulaban las bases como monto máximo. El proyecto consiste en el diseño, financiamiento, construcción, operación, mantenimiento y traspaso al estado de un sistema de transporte de gas natural de más de 1.000 kilómetros. El objetivo no es sólo el de abastecer a hogares peruanos, sino que exportar el gas a países vecinos como Chile. El consorcio no especificó cuanto demorará el proyecto en ser finalizado.

Brasil construirá 42 puertos con privados

La Secretaría de Puertos de Brasil, anunció a través de su ministro Antonio Henrique Silveira, la liberación de la construcción y remodelación de 42 nuevos puertos privados en dicho país.

Estos, sumados a los 22 licitados en diciembre del año pasado, generarían más de US\$2.300 millones en inversiones. Los nuevos

puertos en total significarán una capacidad logística de movimiento de carga equivalente a la del Puerto de Santos, el más grande de América Latina.

La Secretaría de Puertos de la Presidencia de la República (SEP/PR, por su sigla en portugués), es la entidad responsable por la formulación y ejecución de las políticas de

desarrollo de la infraestructura de los puertos brasileños.

Los Terminales de Usos Privados son emprendimientos donde la exploración de la actividad portuaria ocurre bajo el régimen de la iniciativa privada. Los permisos para la construcción de los TUP Son otorgados por la Agencia Nacional de Transportes Acuaviários (Antaq).



El conjunto de nuevos puertos tendrá capacidad similar a la del Puerto de Santos.

Brasil y México avanzan lentamente

Un reporte de Moody's Investors Service, señaló que las dos mayores economías de América Latina, han visto rezagadas durante los últimos años sus inversiones en infraestructura.

En México, el sector más afectado ha sido el energético, mientras que en Brasil el transporte ha sido el principal perjudicado.

Brasil presenta el mayor déficit de infraestructura comparado con las inversiones realizadas en países con ingresos similares. La agencia señala que ese país tiene un rezago en inversiones

de este tipo equivalentes a US\$140.000 millones, mientras que el déficit de México alcanzaría los US\$62.000 millones.

Esto, según señala la agencia, se debe a que desde la década de 1970 ambos países han disminuido sus inversiones en infraestructura y no lo han compensado de manera proporcional con incrementos de inversión privada.

Cabe destacar que según informó el Instituto Nacional de Estadísticas y Geografía mexicano (INEGI), durante el mes de abril, el valor de la producción de las



Brasil está experimentando un rezago de US\$140.000 millones en sus inversiones de transporte.

constructoras mexicanas cayó un 3.9% en relación al mismo mes del año anterior. Con estas, suman 12 meses con caídas de la tasa anual. ■

DESTACADAS

HAÍTÍ El sector de la construcción en Haití está creciendo a paso fuerte. Durante el primer trimestre del año, la industria se expandió un 8,2% interanual y el número de trabajadores aumentó un 7,2%.

Por el contrario, los precios de los materiales de construcción han experimentado una tendencia a la baja. Por ejemplo, las bolsas de cemento disminuyeron sus precios un 2% interanual y las barras de hierro bajaron un 16%. Todo esto contribuye a generar perspectivas favorables mientras se construyen las instalaciones necesarias para facilitar el crecimiento y el desarrollo del país.

La infraestructura de transporte haitiana se beneficiará del recientemente aprobado proyecto vial que unirá los puertos del país y las zonas agrícolas rurales. El programa, que contempla inversiones por US\$58 millones contempla la construcción de 180 kilómetros de carreteras, así como diez mercados rurales y urbanos, según reporta Global News Matters.

Proyectos panameños en duda por deuda de Gobierno

El nuevo presidente de Panamá Juan Carlos Varela, hizo promesas importantes relacionadas con infraestructura luego de tomar posesión el 1º de julio.

Varela prometió llevar la red de alcantarillado a 300.000 hogares del país que todavía

no cuentan con el servicio esencial.

Además, anunció un plan de US\$ 500 millones para mejoramientos generales en la ciudad de Colón, lo que se cuadraría en una iniciativa de remodelación de la costa Atlántica del país.

Pero sus proyectos pueden encontrar obstáculos financieros inesperados. Todo porque la deuda del país puede ser mayor de lo que dio a conocer el presidente anterior Ricardo Martinelli.

De acuerdo a las más recientes informaciones, la deuda del país sería de US\$ 18.000 millones, y el déficit fiscal proyectado para 2015 alcanzaría US\$ 1.931 millones, lo que representa un 3,7% del PIB de Panamá.

La ley de responsabilidad fiscal del país establece como límite de endeudamiento público el 2% del PIB. Eso hará que Varela tenga que ajustar cuentas antes de empezar proyectos que exijan grandes inversiones públicas. ■



Nuevo presidente promete obras pero la situación fiscal no ayuda.

TAKING YOU **HIGHER**™



SU PLATAFORMA PARA EL
ÉXITO.

Genie
A TEREX BRAND

REDEFINIENDO ACCESIBILIDAD

Compacto y potente, la plataforma eléctrica autopropulsada de Tijera Genie® eleva el nivel de productividad de su trabajo. Ideal para maniobrar en espacios reducidos, es excelente para áreas internas y externas. Así que usted puede estar eficiente donde le lleve su trabajo

WWW.TEREX.COM.BR +55 11 4082 5600 AWP.INFO@TEREX.COM

©2014 Terex Plataformas Aéreas, Genie y Taking You Higher son marcas comerciales de Terex Corporation o de sus filiales.

Dan a conocer ruta del Canal de Nicaragua

Las autoridades de Nicaragua y la empresa concesionaria HKND dieron a conocer la ruta del futuro Gran Canal de Nicaragua, el que tendrá inicio en el puerto de Brito, en la costa del Pacífico, y pasará por el Gran Lago de Nicaragua

hasta desembocar en el encuentro del río Punta Gorda con el Mar Caribe.

Serán 278 kilómetros de longitud, 105 de ellos por el lago. El ancho será variable, entre 230 y 520 metros, y la profundidad será de hasta 30 metros.

La iniciativa está compuesta por seis sub-proyectos. El primero es el mismo canal, que es seguido de un puerto en cada una de sus extremidades. Además, se sumará la construcción de una zona de libre comercio cerca el puerto de Brito, con áreas empresariales y residenciales. Un aeropuerto para un millón



de personas/año en la costa del Pacífico, nuevas carreteras y complejos turísticos completan el panorama de inversiones.

Se prevé un tráfico naviero de 5.100 buques anuales.

El derecho de operación de

es de 50 años, prorrogables por igual período. La empresa concesionaria no ha confirmado el monto de inversión, pero se estima en unos US\$40.000 millones.

AGENDA

2014

AGOSTO

27-28 / Congreso FIIC

Medellín, Colombia

www.congresofiic2014.com

27-29 / Concrete Show S.A.

Sao Paulo, Brasil

www.concreteshow.com.br/

27-30 / EXPOCAMACOL

2014

Medellín, Colombia

www.expocamacol.com

SEPTIEMBRE

10-11 / 2º LatAm Oil & Gas Summit

Houston, Estados Unidos

www.latamoilandgassummit.com

OCTUBRE

1-2 / 2º Mexico Mining Summit

Ciudad de México, México

www.mexicominingsummit.com

22-23 / 5º South America Infrastructure Summit

Bogotá, Colombia

www.infrastructuresummit.com

NOVIEMBRE

12-13 / 11º Southern Cone Energy Summit

Lima, Perú

www.scenergysummit.com

Brasil duplica Mi Casa Mi Vida

El gobierno anunció que pretende agregar tres millones de unidades en su programa de viviendas sociales "Mi Casa, Mi Vida", a partir de 2015. Hasta hoy, el programa tenía la meta de construir 3,75 millones de viviendas hasta fines de 2014.

De acuerdo con la presidenta Dilma Rousseff, con la contratación de 350.000 nuevas unidades habitacionales

hasta el fin de este año, el programa completa el objetivo de entregar viviendas asequibles por medio de financiamiento del banco estatal.

Rousseff, que está repostulándose para las elecciones de octubre, se refirió al proyecto "Mi Casa, Mi Vida" como factor de transformación social y de movilización de la industria de construcción.



DESTACADAS

PARAGUAY El gobierno de Paraguay anunció que se construirán sólo 10.000 de las 29.000 viviendas sociales prometidas para 2014.

El ministro responsable, Francisco Knapps, había prometido esa cifra pero a la fecha sólo se han podido terminar 1.597, y se encuentran en construcción otras 6.024. Además, otras 7.086 están en licitación, emisión de subsidios o firma de contrato.

A pesar de que el número total sea de más de 14.000, el gobierno reconoce que solamente un 68% de ese total se finalizarán este año. Se espera que las restantes estén listas durante el primer semestre del 2015.

El gobierno prometió tres millones de nuevas unidades a partir de 2015.



XCMG FOR YOUR SUCCESS

WWW.XCMG.COM

EMAIL: export@xcmg.com

**Fácil transporte.
Giro estrecho.
Grandes capacidades.
Amplio alcance.**

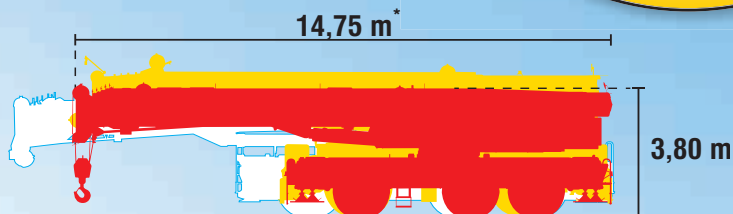
RTC 80150 **SERIES II**

**135 tm
6 ruedas motrices hidrostáticas
Grúa para terreno accidentado**

Se transporta a menos de 100.000 libras y menos de 10' de ancho
CON las ruedas y pluma (sin contrapeso y cajas de los estabilizadores).



**Vea cómo
se compara
el diseño compacto
de Link-Belt!**



*La longitud total no incluye polea de elevación auxiliar opcional

- Longitud de punta máxima 94,8 m
- Longitud de pluma 12,9 – 59,5 m
- Nunca engrase nuestra pluma
- Autoensamblaje rápido, de una hora o menos; no se requiere ninguna grúa auxiliar
- Radio de giro de 6,66 m
- Transporte fácil y económico
 - Sin necesidad de desmontar las ruedas
 - Tres cargas de transporte en total



AUTHORIZED LINK-BELT DEALERS

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

COLOMBIA
Mercóvil
+ 57-4-444-5587
Medellín, Colombia

CHILE
Paramount Grúas
+ 562-431-5023
Santiago, Chile

COSTA RICA
Ordocol
+ 506-524-2602/524-2603
San Jose Costa Rica

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

MEXICO
Maquinas Diesel, S.A. de C.V.
+ 52-81-8400-2000
Nuevo Leon, México

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

PERU
Montacargas Zapler S.R.L.
+ 511-713-0910
Chorillos-Lima, Peru

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

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

Link-Belt
CRANES
LINK-BELT CONSTRUCTION EQUIPMENT
Lexington, Kentucky | www.linkbelt.com

***¡Comuníquese con su
distribuidor de Link-Belt hoy!***

Construcción residencial crecerá 2,9% anual a 2018

La construcción residencial de viviendas nuevas a nivel global alcanzaría las 61,3 millones de unidades en 2018, así lo ha pronosticado un reporte realizado por la compañía de investigación de mercado The Freedonia Group, el cual advierte que el sector crecería en un promedio anual del 2,9% hasta el año en cuestión.

No obstante lo anterior, de acuerdo al estudio World Housing, se espera que el crecimiento de la población se desacelere en este periodo. Según Freedonia este descenso en promedio podría apoyar el crecimiento anual en un 1,6%, lo que a su vez aumentaría la demanda para nuevas viviendas. También

se espera que los cambios en la distribución geográfica de la población, debido principalmente a la migración del campo a la ciudad, impulse la demanda de nuevas viviendas, especialmente en las zonas urbanas.

Mariel Behnke, analista de Freedonia Group, dijo que “la migración campo-ciudad será especialmente fuerte en las dos regiones más populosas: Asia Pacífico y África/Medio Oriente, y esos nuevos residentes potenciarán la demanda por casas multifamiliares en áreas urbanas”.

La construcción mundial de unidades multifamiliares crecerá un 3,2% anual hasta 2018 con cerca de un 90%

El sector superará las 61 millones de unidades.



del crecimiento enfocado en las regiones mencionadas. Sin embargo, en esas regiones, y también a nivel global, son las viviendas familiares las que representan la mayoría de las unidades nuevas.

Se espera que países de altos

ingresos, que sufrieron caídas dramáticas en la construcción residencial entre 2008 y 2013, vean un crecimiento rápido en el mercado. Norteamérica crecería un 8% anual en nuevas viviendas, según el estudio. ■

DESTACADAS

INDIA El país quiere seguir aumentando sus conexiones con trenes de alta velocidad, pero de la mano de APPs. Según el ministro de Ferrocarriles, Sadananda Gowda, la operación del sistema ferroviario indio el año pasado consumió un 94% de los ingresos generados, por lo que “difícilmente dispone de los recursos suficientes para trabajos de desarrollo”, señaló al presentar el presupuesto 2014-2015.

El personero anunció que buscarán inversionistas locales y extranjeros, por lo que ya están trabajando para permitir inversión extranjera directa en el sector.

Construcción inglesa crece

La producción de la construcción sigue creciendo en el Reino Unido. Según el último reporte de la Oficina Nacional de Estadísticas, “Producción de la Industria de la Construcción: Abril 2014 y Nuevas Órdenes 1T 2014”, durante el mes de abril el sector experimentó un incremento del 1,2% (£113 millones – US\$193,4) comparado con marzo 2014. Hubo un leve crecimiento de un 0,9% (£55 millones – US\$94 millones) en nuevos trabajos y uno mayor, de un 1,6% (£57 millones – US\$97,5 millones) en reparaciones y mantenciones.

Las cifras miradas anualmente también muestran crecimiento. Comparado con

abril de 2013, la producción de la construcción creció en un 4,6%, los nuevos trabajos en un 4,9% y reparación y mantención en un 4,2%.

Estas buenas cifras han mejorado incluso los pronósticos en relación a la contribución de la industria constructora al PIB del país. El 22 de mayo se habría publicado que el PIB de la construcción habría crecido un 0,6% durante el primer trimestre de este año, sin embargo,

últimas informaciones de marzo han presionado este número hasta un 1,5%.

Pero mientras el trabajo continúa en proyectos activos, las nuevas órdenes para el primer trimestre de 2014 se estiman que son 6,3% más bajas que el último trimestre. Hubo caídas en nuevas viviendas públicas (45,7%), infraestructura (16,5%), industria privada (14,6%) y trabajos comerciales privados (1,9%). ■

Durante abril el sector experimentó un incremento del 1,2%.



LA EXCELENCIA AHORA TIENE MARCA REGISTRADA.



EXCELENCIA EN EL AHORRO
DE ENERGÍA



EXCELENCIA EN LA COMODIDAD
PARA EL OPERADOR



EXCELENCIA EN LA DURABILIDAD



EXCELENCIA EN LA
PRODUCTIVIDAD



EXCELENCIA EN LA FACILIDAD
DE MANTENIMIENTO



EXCELENCIA EN LA
CONFIABILIDAD



NUEVAS EXCAVADORAS LIUGONG

SERIE E.

LiuGong innova en calidad y tecnología.
La nueva Serie E de excavadoras 920, 922 y 930
traen un concepto completo en excelencia.
Después de todo, un buen trabajo necesita
de las mejores máquinas.

MUNDO EXIGENTE. EQUIPO RESISTENTE.

LIUGONG



ANDES

Bolivia - DIESEL / (591) 334 65263
Colômbia - NEUMÁTICA / (57) 5 336 2100
Ecuador - FERCORSA / (593) 4 281 3146
INDIGI / (593) 2 248 6351
Perú - STELL / (51) 1 323 0990



BRASIL

BHM / (55) 31 4002 3333
CONTERRÂNEA / (55) 85 3307 2233



CONO SUL

Argentina - ZMG / (54) 221 4961444
Chile - MULTIMAQ / (562) 2591 5300
Paraguay - TARGET / (595) 2160 1908

Primer EnCORE en la región

Manitowoc ha asignado a su primer socio latinoamericano el servicio de mantenimiento especializado exclusivo de su marca, EnCORE, nominación que recayó en la empresa chilena de ingeniería y construcción, Sigdo Koppers, que a partir de este momento es la detentora de la certificación.

Con esta decisión, la representante ofrecerá reparaciones y remodelaciones de la línea completa de grúas

Manitowoc en el país, tanto para las grúas torre Potain, las móviles Grove, los camiones grúa National Crane como para las grúas sobre orugas.

De acuerdo a los ejecutivos de Manitowoc en América Latina, la dedicación mostrada por Sigdo Koppers en los entrenamientos realizados en la fábrica de Passo Fundo, Brasil, además de su compromiso con el programa de servicios y post-venta Crane Care fueron determinantes para elegirla como el socio EnCORE número 1 en la región.

Desde 1960, Sigdo Koppers trabaja en Chile con grúas Manitowoc y actualmente cuenta con una flota de 70



La primera firma latinoamericana responsable por el servicio de mantenimiento avanzado es Sigdo Koppers, de Chile

grúas de la marca.

El constituirse en socio EnCORE de Manitowoc implica obtener de parte de la empresa norteamericana una certificación de calidad tanto en los procesos de soldadura estructural como en

la calificación de ingenieros chilenos requerida para realizar reparaciones en los componentes internos de las grúas. Las elevadas exigencias del programa EnCORE llevan a que en el mundo sólo existan 19 empresas asociadas. ■

DESTACADAS

ATLAS COPCO Anunció la incorporación de un nuevo modelo a su línea de torres de iluminación. Se trata del Atlas Copco QLT H50, que sustituye a su modelo anterior QLT H40, y que ya está disponible en más de 170 países.

La nueva torre está equipada con cuatro lámparas halógenas metálicas de 1000 W y un mástil hidráulico vertical que alcanza una altura máxima de nueve metros y 340 grados de rotación. El mástil está diseñado para permanecer estable con vientos de hasta 80 kilómetros por hora.

El nuevo modelo cuenta además con cuatro estabilizadores de apoyo para colaborar con la seguridad. La torre se diseñó con un panel de control integrado en vez de los tradicionales botones de encendido y apagado. Por último, la puesta en marcha de cada lámpara se produce en forma independiente, reduciendo riesgos de fallas.

Palfinger amplía oferta

La austríaca Palfinger está ampliando su portafolio en el mercado brasileño y recientemente anunció el lanzamiento de dos nuevas grúas MD (MADAL), y de una nueva línea de productos para trabajos en altura que incluyen canastos aéreos y plataformas montadas sobre camiones.

El lanzamiento de las grúas viene a complementar la línea que ya cuenta con el modelo MD 45007 de 45 toneladas.

El nuevo modelo MD 30007, con un momento de elevación máxima de 30 toneladas, está enfocado en operaciones rápidas de carga y descarga con un alcance máximo vertical de 20,5 metros y horizontal de 17,5 metros. Montada en camiones de un peso bruto total (PBT) mínimo de 23 toneladas, la grúa tiene un giro de 360 grados.

El segundo lanzamiento en

la línea MADAL es el MD 60007 con un momento de elevación máximo de 60 toneladas. El equipo indicado para actividades que exijan más fuerza de movimiento, tiene

una capacidad máxima de carga de 15 toneladas y exige un vehículo con un PTB mínimo de 29 toneladas. La capacidad horizontal y vertical es similar a la del modelo MD 30007. ■



Las novedades incluyen dos grúas de la línea MD y una línea de productos para trabajos en altura.

DESTACADAS

HIMOINSA El fabricante español de grupo electrógenos anunció el lanzamiento de una nueva gama de equipos de iluminación bautizada como Apolo. La nueva serie está dividida en cuatro líneas de equipos que pueden atender distintas necesidades.

La serie Apolo Start consta de las torres de iluminación AS 4006 y AS4008, que según el fabricante pueden trabajar hasta 70 horas sin interrupción bajo difíciles condiciones.

La serie Apolo Compact trae tres equipos (Standard, Heavy Duty y Compact Eco), todos de tamaño reducido y con hasta nueve metros de altura y un mástil giratorio en 360°.

Por su parte la serie Kit Tower, montada sobre una base de estabilización, está compuesta de tres modelos de torres de iluminación sin grupo electrógeno acoplado; la capacidad máxima de iluminación de esta línea alcanza los 36.000 metros cuadrados.

Finalmente, la serie Apolo Box tiene su atractivo en el formato cuadrado de la caja generadora, lo que permite, de acuerdo a Himoinsa, el transporte de hasta 20 unidades en un solo contenedor.



La compañía acaba de firmar con ocho nuevos distribuidores que abarcarán a 13 países de la región.

Volvo finiquita la adquisición de camiones Terex

A comienzos de junio Volvo Construction Equipment cerró la adquisición de la división de camiones cargadores de Terex, basada en el Reino Unido, avaluada en US\$160 millones. El acuerdo, que fue anunciado en diciembre pasado, añadirá camiones rígidos a la oferta de la suca.

La compra incluye la fábrica de Motherwell, también en el Reino Unido, y un rango de camiones articulados –equipos que Volvo ya manufactura– así como camiones rígidos de entre 32 y 91 toneladas de capacidad.

Volvo ha señalado que las máquinas diseñadas por su

El acuerdo contempla una transacción de US\$160 millones



competidor Terex, podrían ser adecuadas para los mercados emergentes.

Asimismo, el acuerdo contempla la adquisición del 25,2% de Inner Mongolia North Hauler Joint Stock Co. (NHL), compañía que fabrica

y comercializa camiones rígidos Terex en China.

El negocio recién adquirido emplea a unas 500 personas, la mayoría de ellas basadas en Motherwell, instalaciones que según Volvo se mantendrán en el futuro previsible ■

Kobelco suma nuevos distribuidores en LATAM

Kobelco Construction Machinery sigue ganando terreno en el mercado latinoamericano. La japonesa acaba de designar ocho nuevos distribuidores que cubrirán 13 países. Los nuevos concesionarios son Andesminerals (Chile), Excavando (Colombia), ICMA

(Ecuador), Grupo DISAGRO (para Guatemala, Costa Rica, Honduras, Nicaragua y El Salvador), Fiorazio de Panamá/Megamaq (Panamá), Guytrac (Guyana y Surinam), Inversora VG&V (Venezuela) y Oro Verde (Paraguay).

Cabe recordar que, por un periodo de 10 años las excavadoras de la marca fueron comercializadas en América del Sur como línea amarilla por Case New Holland. Es por eso que el nombre Kobelco es relativamente nuevo en la región, y el cambio de color al distintivo verde-azul recién se introdujo el

año pasado. “Hemos estado trabajando diligentemente durante el 2013 para establecer una red de distribuidores independientes desde el relanzamiento de Kobelco como una marca independiente”, señaló Joao Luis Oliveira, gerente de negocios de distrito para Kobelco en América Latina. “La representación a través de estos distribuidores ayuda a establecer una base sólida para crecer en los próximos meses y años”, añade.

Kobelco es reconocida por su línea de excavadoras entre las clases 1.400 kg y 84.000 kg. ■



Agricultura | Biomasa | Jardinería | Reciclaje Orgánico | Tuberías | Alquiler | Explotación Minera a Cielo Abierto
Arboricultura | Instalación de Líneas de Servicios Públicos | Procesamiento de Desperdicios Madereros

Vermeer, el logo de Vermeer y Equipped to Do More son marcas registradas de Vermeer Manufacturing Company en los Estados Unidos y otros países. | EQUIPPEDTODOMORE.com

Vermeer®



**EQUIPPED TO
DO MORE.™**



Simplemente confiable!

SKYJACK™

Skyjack Brasil
Alameda Júpter, 710
Distrito American Park Empresarial
Indaiatuba, SP, Brasil 13347-653 - Brasil
Tel: +55 19 3936.0136 (Skyjack Brasil)
Tel: +1 519.837.0888 (Skyjack Canada)
contato@skyjack.com

Para obtener más información, llame al +55 19 3936.0136,
o visite nuestro sitio web www.skyjack.com

SKYJACK

SKYJACK



SJ6832 RTE 4X4



Hora de gastar con

Bajo críticas históricas, la administración gubernamental brasileña inicia la ejecución de obras públicas mediante asociaciones público privadas. Reporta **Fausto Oliveira**.

Es toda una tradición en Brasil. Los que han visto o presenciado algo de la historia menos reciente del país se han acostumbrado a la rutina de proyectos mal planificados, mal presupuestados, mal ejecutados. Los históricos incumplimientos de plazos y presupuestos, y las frecuentes obras prometidas que jamás vieron la luz, crearon un escenario casi atávico en donde la inversión brasileña en obras de utilidad pública era clasificada como una oportunidad para la corrupción antes que como una solución.

Ante este escenario, ni siquiera las tradicionales salidas con humor de los brasileños amenizan el contexto. La célebre frase “roba pero hace”, con la cual se ha justificado a ciertos políticos famosos por graves desvíos de dineros públicos destinados a obras que finalmente se entregaban con atraso, no da para más. Que lo digan las protestas callejeras de 2013 y las que se han experimentado en el transcurso de este año, aunque sean de menor intensidad.

Aunque ha habido algunos cambios importantes y éste ya no es el horizonte actual de la política brasileña, ni tampoco el de la inversión en su infraestructura, aún persisten los problemas de mala gestión de los recursos y una deficiente planificación de proyectos, lo que afecta negativamente el gran panorama de obras comprometidas por todas las esferas de la administración.

La más reciente novedad que promete un cambio a este contexto es la adopción cada vez más frecuente de las asociaciones público privadas (APPs) administradas a nivel regional y municipal para la ejecución de variados tipos de proyecto. En el listado, hay desde iniciativas de construcción de escuelas hasta un estadio que recibió partidos del Mundial de Fútbol.

BUENOS EJEMPLOS

El primer estadio terminado para el Mundial Brasil 2014 fue la Arena Castelao, en Fortaleza, capital del estado de Ceará. Tras una amplia remodelación, el consorcio Novo



El estadio Arena Castelao fue remodelado mediante contrato de APP, y fue el primero del Mundial en entregarse, durante 2012.

Castelao, donde participó la constructora Queiroz Galvao, entregó el recinto deportivo en 16 de diciembre de 2012, mucho antes de la fecha programada y cerca de un año y medio antes del Mundial. El proyecto demandó al consorcio inversiones por cerca de US\$253 millones. Pero su agilidad en la entrega le permitió empezar a generar ingresos con el estadio desde 2013 (no solo con los mismos partidos, sino también con arriendo de locales comerciales, estacionamiento, publicidad). Su contrato de operación tiene vigencia de ocho años. Así, mientras más rápido se entregaba, más dinero se ganaba.

La alcaldía de Belo Horizonte, capital del estado de Minas Gerais, está viendo cómo mejora a grandes trancos su infraestructura escolar desde que empezó una asociación público privada con la empresa Odebrecht para un proyecto de construcción y mantenimiento de 37 nuevas unidades para niños y jóvenes. De acuerdo al contrato, Odebrecht invertirá cerca de US\$86 millones para levantar los edificios, amoblarlos, contratar servicios de aseo, de mantenimiento estructural y de seguridad,



La remodelación de la región portuaria de Río de Janeiro, el proyecto Porto Maravilha, es una APP conducida por Odebrecht.

calidad



El gobierno del estado de Alagoas lanzó su primera APP para construcción de un sistema de alcantarillado.

construcción de un metro porque la alcaldía llamó a una APP por un valor cercano a los US\$8.200 millones.

Algo nuevo y fresco está pasando en el ambiente de la gestión pública brasileña, trayendo promesas de realizaciones más efectivas en un plazo más acorde a las expectativas de la gente.

por un plazo de 20 años. Contra este servicio, recibirá de la alcaldía un pago mensual prefijado y corregido por la inflación por el tiempo del contrato.

La diferencia radica en que Odebrecht está logrando poner en funcionamiento las escuelas en sólo ocho meses, mientras que el Estado solía tomarse hasta más de dos años para llegar al mismo objetivo. La presión del contrato, nuevamente, hace que la constructora elija materiales pre-fabricados y coordine la compra de muebles y contratación de servicios mientras construye. Hasta ahora, se han inaugurado seis unidades, posibilitando la asistencia de 2500 niños de entre 0 y 5 años a las escuelas y guarderías públicas. Se prevé que hasta fin del año se entregarán 24 nuevas unidades. En este caso, sigue siendo responsabilidad del Estado proveer y entrenar los profesores.

Lo anterior son solo dos ejemplos, pero hay varios otros a lo largo del país. El gobierno del estado de Sao Paulo está convocando una APP para ensanchar y mantener la carretera Tamoios, por 30 años. En la capital del estado, la ciudad de Sao Paulo, se estudia una APP de cerca de US\$1.500 millones para mejorar y mantener la iluminación pública. En Curitiba, finalmente podrá ver la luz del día el antiguo proyecto de

EL GRAN CAMBIO

El mecanismo legal de APP existe en Brasil desde 2004, pero prácticamente no se utilizó hasta 2013. Prueba de ello es que en 2012 sólo se firmó un contrato bajo esta modalidad, mientras que durante el año pasado fueron 11 los convenios suscritos.

De acuerdo al abogado y fundador del Observatorio de las APPs de Brasil, Bruno Pereira, el momento de cambio sucedió tras la posesión de cargos de los nuevos gobernadores de los estados en 2011. En ese entonces, las nuevas administraciones empezaron a utilizar con más intensidad un instrumento legal que ya estaba reglamentado desde antes, llamado Procedimiento de Manifestación de Interés (PMI). Según Pereira, éste es el alma del nuevo panorama de asociaciones entre el poder público y la iniciativa privada en Brasil.

El PMI no es nada más que un comunicado oficial de cualquier instancia ejecutiva del Estado (municipios, estados o la federación), manifestando su interés en que determinado proyecto sea realizado bajo ciertas condiciones. Al publicar un PMI, el poder público establece un conjunto de elementos de ingeniería y servicios que desea ver puestos en marcha para tal o cual



La carretera Tamoios, en Sao Paulo, será ensanchada y mantenida por 30 años luego que se firme el contrato.

proyecto. Y se abre a recibir propuestas venidas de las empresas que se proponen realizarlo. Habrá casos en que la inversión será 100% privada (cuando el retorno sea mediante tarifas al usuario final) y otros en que el financiamiento es compartido (cuando el retorno vía usuario haría la tarifa impagable, o en casos de infraestructuras sociales como las escuelas públicas).

La gran ventaja es que cuando se publica un PMI, el poder público no tiene que hacer el proyecto completo. Cabe a los especialistas de las empresas encontrar la mejor concepción de ingeniería que atienda los intereses del Estado e invente las manera más inteligentes de ahorrar costos, acortar plazos de entrega y agregar eficiencia operacional que le permita maximizar el retorno de su inversión.

“El poder público brasileño no está preparado para tomar decisiones de compra. No es un comprador inteligente para cosas simples y no lo será para contratos complejos de 20 o 30 años. El PMI fue transformador porque de cierta forma dio solución a este >

problema. Los estudios presentados por la iniciativa privada tras la publicación de un PMI orientan la decisión del Estado. Sin embargo, sigue pasando que el Estado convoque estudios y luego no los sepa interpretar y se archive el PMI”, cuenta Bruno Pereira.

El especialista justifica su argumento con un ejemplo típico de lo que los brasileños suelen conocer semana tras semana por la prensa. Hace poco, la policía de Sao Paulo lanzó una licitación para compra de *tablets* para incorporar a los autos de ronda. Los compraron pero solo entonces se descubrió que nadie había pensado en la integración de éstos con los sistemas de información de la policía. “Hacer el gasto público con calidad es actualmente, en mi opinión, el principal desafío brasileño”, dice el abogado.

PERSPECTIVAS

La tasa de crecimiento de PMIs convertidos en contrato entre 2012 y 2013 es alta. De acuerdo con Pereira, en 2014, aún siendo un año de elecciones, se espera firmar más de diez contratos a partir de PMIs. Todas estas manifestaciones de interés por parte del Estado, dice él, fueron publicadas en 2011, sumando un total de 80 PMIs. “Una tasa de éxito todavía baja, si pensamos que de 80 PMIs en lo mejor de los casos tendremos 30 contratos firmados, es mucha energía gastada en proyectos que no se sacaron adelante”, afirma.



GRAZIELLE SOUZA

Una de las seis escuelas públicas construidas mediante una APP en Belo Horizonte.

En Brasil, el gobierno federal siempre tendrá el papel protagónico cuando se trata de inversiones públicas en infraestructura. Y mientras la esfera federal no entre más profundamente en el sistema de APPs, el modelo seguirá restringido a iniciativas locales, con impacto regional, como máximo.

Pereira ve al gobierno federal aún tímido con las convocatorias de sus propios PMIs y la firma de los correspondientes contratos de APP para infraestructuras mayores. Hasta el momento, su caballo de batalla en este campo son las Fuerzas Armadas. En agosto de 2013, la administración federal publicó sus primeros dos PMIs que terminaron en contratos con el sector privado, uno de ellos suscrito por el Ejército y el otro por la

Armada. El objeto de estos contratos es la construcción y mantenimiento de centros de formación y de educación física para los militares.

No obstante, de a poco las grandes infraestructuras vienen ganando cercanía con el modelo. Las concesiones viales, de aeropuertos y puertos hechas por el gobierno federal durante el año pasado se basaron en PMIs publicados que no se habían llegado a concretar. Luego de recibir estudios de las empresas interesadas, el gobierno decidió abrirles licitación en forma de concesiones normales.

En todo caso, se debe reconocer que la asociación público privada ha representado un progreso. Un salto de calidad frente la práctica antigua de un Estado responsable por todas las fases del proyecto y el posterior mantenimiento de la estructura, lo que en los mejores casos brindaba a la población servicios mediocres y que rápidamente quedaban obsoletos. Tanto las concesiones federales que van avanzando de a poco, como las APPs que son la vanguardia de la inversión pública en las administraciones regionales y municipales, pueden cambiar mucho el contexto brasileño de infraestructura.

Un escenario que jamás careció de cantidad de capital o de proyectos, pero que sí siempre ha resentido la falta de capacidad técnica e inteligencia al momento de invertir en lo que debiera mejorar la vida de la mayoría en el largo plazo. ■

El nuevo terminal del aeropuerto de Guarulhos, el más grande de Brasil, es una concesión común pero fue pensado a través de un PMI.





Soluciones para trabajos en altura

Arriendo, venta, mantenimiento, piezas y entrenamiento

Seguimos las normas NR35 e ISO 9001, con apoyo técnico en soluciones de acceso, soporte de servicio y certificación homologada por IPAF (International Powered Access Federation).

Somos representantes exclusivos de TEUPEN Plataformas Aéreas

Consultas a los teléfonos:
+55 (41)3555-1020/ +55 (19)3388-5070



Cursos e
Treinamentos



DESCUBRE MÁS BENEFICIOS

con una **Excavadora Link-Belt**

La Serie X2 está Liderando la Industria en ...

- **Rendimiento** - El balance máximo entre el motor y la potencia hidráulica se alcanza en la serie X2
- **Productividad** - La serie X2 tiene más velocidad y potencia que nunca con el aumento de presión y flujo hidráulico
- **Eficiencia** - Considerablemente mejor eficiencia de combustible y mayores tasas de filtración hidráulica son alcanzados con la serie X2



Link-Belt

EXCAVADORAS ■ MAQUINARIA FORESTAL
DEMOLICIÓN ■ MANEJO DE MATERIALES

¡AHORRE MILES DE DÓLARES EN CONSUMO ANUAL DE COMBUSTIBLE
USANDO UNA EXCAVADORA LINK-BELT SERIE X2!

¿Más información? Póngase en contacto con su distribuidor y pregunte
por los "libros blancos." o visita <http://bit.ly/LBXWhitePapers>

* Esta dirección web distingue mayúsculas de minúsculas

Caterpillar lanzó su 336D2L que dispone de un nuevo algoritmo hidráulico para reducir las revoluciones por minuto del motor y mejorar la eficiencia de combustible.

Con el continuo avance de los proyectos de infraestructura en América Latina, las excavadoras cobran cada vez más relevancia. Indispensables en cualquier tipo de obra, han debido evolucionar para ir a la par de este desarrollo. Reporta **Milena Jiménez**



Las todo terreno de la construcción

A pesar de no ser un fenómeno generalizado, en el último tiempo las inversiones en obras de infraestructura en algunos países latinoamericanos han crecido significativamente. Un ejemplo es el caso de Colombia, con un crecimiento en el sector de la construcción que alcanzó un alza del 17,2% durante el primer trimestre de este año.

Con el creciente desarrollo de la actividad constructiva se demandan más que nunca, maquinarias que estén a la altura de este desafío. Es con ese afán que trabajan los principales fabricantes de estas máquinas. La idea sigue siendo desarrollar equipos más económicos, eficientes y de alta tecnología.

Una de las principales preocupaciones de la industria ha sido y sigue siendo el tema del ahorro de combustible. Con

el valor del petróleo que ha aumentado progresivamente en los últimos años, el ejercicio de sopesar el aumento en el costo de compra contra el ahorro de combustible que se puede conseguir, pasa a ser un ítem fundamental a la hora de adquirir una de estas máquinas.

“Nuestros modelos de excavadoras presentan como principal novedad el sistema hidráulico de sector positivo para mejor desempeño y eficiencia y el sistema ECO para economía de combustible”, afirma Boris Sánchez, gerente de ventas de Volvo Latino América.

EL DESARROLLO HÍBRIDO

Los principales fabricantes de la industria, entre los cuales podemos mencionar a Caterpillar y Volvo entre otros, han puesto

énfasis en el desarrollo de sistemas híbridos en sus excavadoras. La notoria necesidad de incrementar el ahorro en combustible por medio de la utilización de estos sistemas ha impulsado la consolidación del uso de esta tecnología en las excavadoras.

La principal característica de las híbridas es justamente la presencia de tecnologías innovadoras en el uso de la energía que no están presentes en las máquinas tradicionales. Tienen la ventaja de colectar, transformar, almacenar y reutilizar la energía cuando es apropiado. Estos equipos combinan conceptos eléctricos e hidráulicos, sacando el mejor provecho de ambas tecnologías.

En ese sentido, Komatsu presentó en el 2° Congreso de Tecnología y Gestión de Equipamientos para la Construcción y Minería, realizado en São Paulo, su



La nueva excavadora CLG922E de Liugong disminuye un 16% el consumo de combustible aumentando la eficiencia del trabajo en 3,1% en comparación a la serie anterior.

excavadora hidráulica HB205-1. “Ésta utiliza un sistema híbrido para la conversión de energía, recuperando la energía de frenado y convirtiéndola en energía eléctrica para cargar dos capacitores. Durante la operación de giro la energía almacenada retorna al sistema no solamente como energía de movimiento y torque de giro, sino que además como soporte de aceleración del motor diésel”, explica Paulo Jauhar, gerente de ventas del fabricante.

También la japonesa Hitachi cuenta con su modelo híbrido ZH200, que aprovecha la energía que se produce durante la desaceleración para cargar un condensador con el fin de asistir al motor hidráulico en situaciones de trabajos pesados, lo que finalmente aumenta la eficiencia del combustible alcanzando un desempeño comparable al modelo estándar ZX200-3.

Otros fabricantes, como Volvo, se encuentran evaluando la posibilidad de incorporar conceptos híbridos en su futura gama de productos, ofreciendo una relación costo beneficio competitiva para el mercado.

Sin embargo, a pesar de que las proyecciones de mercado indican que la demanda global por las excavadoras híbridas irá en aumento, su mayor costo sigue siendo un obstáculo. En ese sentido

los principales fabricantes se han esforzado en incorporar en sus últimos lanzamientos de excavadoras elementos que permitan el ahorro de combustible sin necesariamente incorporar el sistema híbrido.

OTROS CAMINOS A LA EFICIENCIA

LiuGong presentó hace pocas semanas su nueva línea de excavadoras Serie E, donde se destaca la CLG922E. La Serie E, que tiene máquinas que van de 20 a 30 toneladas, usa un motor Cummins QSB7 que disminuye en un 16% el consumo de combustible, aumentando la eficiencia del trabajo en 3,1% en comparación a la serie anterior.

Caterpillar por su parte, lanza este año su modelo 336D2L que dispone de un nuevo algoritmo hidráulico para reducir las revoluciones por minuto del motor y mejorar la eficiencia de combustible, manteniendo la misma potencia hidráulica en comparación al modelo anterior. Además, es interesante mencionar que, de acuerdo al fabricante, esta máquina mejora la eficiencia del combustible en más de un 15% si trabaja en modo ECO y también cuenta con válvulas de regeneración en la pluma y el brazo que le permiten mejorar su rendimiento en un 7% en condiciones

de trabajo normales.

La nueva serie D de excavadoras hidráulicas de Volvo que ha sido incorporada gradualmente al mercado, comenzó con los modelos de plataforma mayor en 2012 y los de plataforma media en 2013. Su más reciente lanzamiento es la excavadora EC220D, que presenta como principal novedad el sistema hidráulico de control positivo para mejor desempeño y eficiencia controlando mejor el flujo y presión del sistema, además del sistema ECO para economía de combustible. Este último, permite reducir hasta en 5% el consumo de combustible sin comprometer o limitar el desempeño del equipo.

Junto con la búsqueda de la eficiencia y el ahorro de energía, los fabricantes también se han orientado al desarrollo de tecnologías que permiten hacer el monitoreo de la maquinaria a distancia, facilitando la gestión de las flotas, lo que se traduce en la disminución del costo total de la operación y maximiza la disponibilidad mecánica.

MONITOREO A DISTANCIA

Al igual que en teléfonos celulares o automóviles, el sistema de posicionamiento global (GPS, por su sigla en inglés) se ha ido incorporando paulatinamente, y cada vez con más fuerza, en el mercado de las excavadoras. En algunos casos el sistema ya viene incorporado desde fábrica, mientras que en otros es posible incluirlo de modo



La R380LC-9 de Hyundai cuenta con el sistema de gestión remota Hi-mate que ofrece información de la máquina desde cualquier computadora con acceso a internet

opcional.

Ejemplo de ello es el fabricante chino LiuGong, que en su portafolio de excavadoras en el rango de las 40 a 50 toneladas, incluyó un sistema de GPS opcional en los modelos disponibles para el mercado latinoamericano.

Distinto es el caso de Caterpillar, que tiene hace ya varios años esta tecnología incorporada en todos sus modelos de excavadoras. “Incorporamos este sistema con el fin de rastrear y monitorear los datos más relevantes de la máquina... con eso se reducen los costos de operación ya que es posible prevenir fallas manteniendo la operatividad de los equipos”, explica Mariano Zubia, especialista en productos y aplicaciones para excavadoras hidráulicas de la firma.

Existen además otros mecanismos que permiten monitorear los equipos a distancia.

Volvo incorpora en sus equipos su sistema Caretrack, que utiliza un método de telemática híbrido y opera tanto por

Según Komatsu su excavadora hidráulica HB205-1 utiliza un sistema híbrido para la conversión de energía, recuperando la energía de frenado.



socage.it

tu marca de altura

SOCAGE



KITS HIDRÁULICOS PARA EXCAVADORAS

¿Glamoroso?
No tanto

¿Desempeño?
Sin igual

Trabajar con **excavadoras** no es tan **glamoroso**, pero es **acoplarse** un **kit hidráulico HKX** a una y **su desempeño** se **vuelve sin igual!**

- Kits estándar para una gran variedad de acoples
- Lo más reciente en tecnología de control de acople
- Los kits se despachan entre 2 y 5 días—por tierra o aire

llame 001 360.805.8600
www.HKX.com/CLA



Hecho en USA



**Herramientas de Calidad
para La Construcción**

Para mas informacion
contacta a Oscar
Oscar@KraftTool.com
(Se Habla Español)

913-422-4848
www.KraftTool.com



Se Buscan Distribuidores

La Volvo EC220D permite reducir hasta en 5% el consumo de combustible sin comprometer o limitar el desempeño del equipo.

comunicación móvil como por vía satélite y que permite al usuario hacer la gestión de la flota de excavadoras de forma totalmente remota. Una de las principales ventajas del sistema es que como una buena parte de las máquinas trabaja en regiones de difícil acceso, la tecnología híbrida permite que el cliente opte por la comunicación vía satélite, en caso la comunicación móvil no esté disponible. El *hardware* instalado en el equipo monitorea electrónicamente todos los datos disponibles informando posición, consumo de combustible, horas trabajadas, alarmas de mantenimiento y tiempos de máquina parada. “Con los informes, es posible saber exactamente, adonde y cómo el equipo está trabajando, identificar eventuales fallas, y programar las mantenencias con anticipación”, señala Afrânio Chueire, presidente de Volvo Construction Equipment Latin America.

Un sistema similar es el que ha incorporado Hyundai, propietaria del sistema de gestión remota Hi-mate. En su modelo R380LC-9, ofrece a sus operadores información vital de la máquina desde cualquier computadora con acceso a internet. Los usuarios pueden determinar la ubicación de la excavadora utilizando la cartografía digital y así establecer sus límites de trabajo. Según afirma el fabricante, Hi-mate permite ahorrar tiempo y dinero promoviendo el mantenimiento preventivo y reduciendo el tiempo de inactividad de la máquina.



EXCAVADORAS COMPACTAS

Otra tendencia que se ha ido introduciendo con fuerza en la industria de las excavadoras son las llamadas excavadoras mini o compactas. A pesar de que construcciones de gran envergadura son cada vez más frecuentes, existen trabajos específicos en lugares más pequeños en los que se necesita contar con energía sólida pero acompañada de mayor maniobrabilidad y versatilidad. “El mercado de equipos compactos muestra una tendencia creciente en América Latina”, afirma Sánchez, de Volvo Latino América.

La marca dispone de una amplia gama de excavadoras compactas que incluye los modelos EC35C, EC55B Pro, ECR88 Plus y la recientemente introducida EW60C. Además cuentan con el modelo EC27C, el más pequeño comercializado por la marca en América Latina, con 2,7 toneladas de peso operativo.

Por su parte, la británica JCB presentó para el mercado brasileño la mini excavadora 8026 CTS, con un peso operacional de 2860 kg, un motor de 22 caballos de fuerza, alcance de excavación de 4,77 metros y una profundidad de excavación de 2,74 metros. “Consideramos que era la máquina adecuada para este mercado ya que su versatilidad le permite actuar en obras de construcción civil, servicios de drenaje, instalación de redes eléctricas, operaciones de demolición, y otros”, explica Nei Hamilton, director comercial de JCB.

Otro modelo de JCB en el universo de las excavadoras compactas es el 8055RTS., que destaca por ser capaz de usar accesorios de otras máquinas como el balde, el martillo hidráulico y el taladro. “Tener la posibilidad de usar los mismos accesorios en dos tipos de máquina genera economía y agilidad en las obras” destaca Hamilton. La japonesa Yanmar no ha querido quedar atrás en la introducción de este tipo de máquinas en



JCB presentó para el mercado brasileño la mini excavadora 8026 CTS

EXCAVADORAS

el mercado brasileño. Recientemente lanzó la primera mini excavadora con motor Tier 3 dentro de su portafolio de productos en ese país. Se trata de la VI080. El equipo es más silencioso y emite 50% menos contaminantes que su versión anterior, cuenta con un monitor digital que entrega informaciones de desempeño de la máquina en tiempo real y tiene un botón de parada de emergencia.

Otra mini excavadora del fabricante es la SV08, con un peso operacional de una tonelada, 10 HP y una longitud que varía entre 0,68 y 0,84 metros, es una de las más pequeñas del mercado. Cuenta con una lámina delantera para brindar mayor estabilidad a la máquina.



John Deere ha introducido recientemente en el mercado latinoamericano su mini excavadora 35G

Otro fabricante que recientemente ha introducido nuevos modelos compactos en el mercado latinoamericano es John Deere. El último fue la 35G que tiene 23 caballos de fuerza, un peso operacional de 3,52 toneladas, una profundidad de excavación máxima de 3,06 metros y un alcance de excavación de 5,21 metros.

LiuGong ofrece excavadoras compactas que van desde las cuatro hasta las ocho toneladas. “La mini excavadora es una

La excavadora compacta de Yanmar VI080 cuenta con un monitor digital que entrega informaciones de desempeño de la máquina en tiempo real.

máquina que ha sido muy bien recibida por el mercado en función de su facilidad de maniobra, precio de compra adecuado y bajo costo de mantención”, afirma Vander Freitas gerente de productos de la firma.

La marca ofrece las mini excavadoras 904, 906 y 908, todas pertenecientes a la Serie D. Sin embargo, la única apta para operar en América Latina por tener motor Tier 2, es la 908D con un peso operacional de 7,8 toneladas, 80 caballos de fuerza, profundidad de excavación de 4,15 metros y alcance máximo de 6,2 metros.

Sea cual sea su tamaño, las excavadoras son y seguirán siendo máquinas indispensables para obras de cualquier tipo o porte. ■

LEISTER
PLASTIC WELDING

!Descubra nuestro nuevo portal en línea!

www.leister.com



Expertos cuentan con Leister.

Más información: www.leister.com



1 de 17
TRIAC ST
1 de 17 aparatos manuales de aire caliente.

1 de 300

40 mm Boquillas de ranura ancha
1 de 300 accesorios generales para aparatos manuales de aire caliente.



Leister Technologies AG
Suiza

We know how.

EXCAVADORAS VOLVO. TRABAJO SENCILLO, PRODUCTIVIDAD GARANTIZADA.



Las excavadoras Volvo combinan productividad, comodidad, confiabilidad y facilidad de operación. El motor Volvo proporciona alto desempeño con eficiente consumo de combustible. El sistema hidráulico ofrece una excelente respuesta al operador. Y todas las máquinas están diseñadas para simplificar el mantenimiento de rutina, resultando en mayor productividad en las tareas. Calidad Volvo y un despliegue de beneficios en el trabajo.

www.volvoce.com



VolvoCELAM



@VolvoCEGlobal



facebook.com/spiritmagazine

Volvo Construction Equipment



**LA POTENCIA Y SOPORTE
QUE USTED NECESITA**

**PARA CONSTRUIR
UN ESTADIO DE
CLASE MUNDIAL**

Con el modelo 1500SJ CONSTRUIMOS UNA PARTE DE LA HISTORIA. Así como el estadio Maracaná une a la gente de Brasil, el modelo 1500SJ, ayuda a que suceda. El modelo 1500SJ es el primer elevador de pluma telescópica autopropulsada que puede elevar a los operadores a 45,72 m (150 pies) y que no requiere un permiso para carga sobredimensionada. El aguilón telescópico proporciona mayor flexibilidad en el área de trabajo, al tiempo que el acero de 7031 kg/cm² (100.000 psi) brinda un soporte fuerte para el trabajo en las alturas.

JLG
reachingout.



La estadounidense JLG, uno de los principales actores a nivel mundial, está enfocándose fuertemente en el mercado latinoamericano.

Con la realización de grandes ferias internacionales, el sector de plataformas aéreas entra en temporada de lanzamientos. Reporta **Fausto Oliveira**.

Tiempo de novedades

Es creciente el número de marcas y productos en la industria del acceso. El sector de la construcción así como también las empresas

de logística, servicios públicos esenciales, la gestión de almacenes, mantenimiento, y una serie de otras aplicaciones demandan más y más plataformas de trabajo aéreo (PTAs).

Las necesidades de trabajo en altura son variadas y amplias, haciendo que este mercado esté mostrando su potencial actual y futuro.

Además, entran en la ecuación las nuevas normativas que están ingresando en muchos países y que obligan a mantener una flota de estos equipos para ciertos tipos de servicio.

Las condiciones del mercado están dadas y en este contexto los fabricantes de equipos de acceso están aprovechando cada oportunidad para presentar sus novedades.

La última ocasión fue APEX 2014, que tuvo lugar en junio en Ámsterdam, Holanda, donde se expuso de todo en términos de novedades tecnológicas y tendencias del sector de acceso.

LANZAMIENTOS

Uno de los lanzamientos más esperados en APEX venía por parte de Genie, la marca de plataformas de trabajo aéreo de Terex. La empresa había anunciado que iba a presentar dos equipos, uno de ellos una actualización y el segundo una novedad que mantuvo bajo misterio hasta el show.

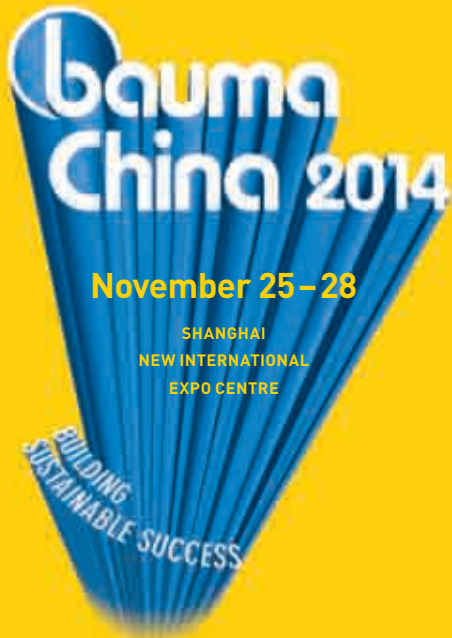
La gran sorpresa finalmente se conoció. La nueva plataforma de pluma articulada Z-33/18 está diseñada para trabajos internos y externos, pesa 3.640 kilos, puede moverse aun cuando la pluma esté en su máxima altura y cuenta con el sistema Genie Fast Mast, el que ahorra tiempo entre bajadas e subidas del operador. El alcance vertical de la nueva Z-33/18 es de 12 metros, mientras que el horizontal puede llegar a 5,6 metros. Su canasto de 76 centímetros por 1,16 metros tiene una capacidad de hasta 200 kilos.

Terex ha dicho durante el lanzamiento que



**Skyjack
saca cuentas
positivas en
sus casi dos
años con
oficinas en
Brasil.**

Save money –
register online



7TH INTERNATIONAL TRADE FAIR FOR
CONSTRUCTION MACHINERY,
BUILDING MATERIAL MACHINES,
CONSTRUCTION VEHICLES
AND EQUIPMENT

www.bauma-china.com



Genie ha revelado en APEX su lanzamiento más reciente, la pluma articulada Z-33/18.



el equipo fue pensado con la versatilidad en mente. Esto porque su base de clientes le había demandado una plataforma que pudiera responder bien frente a desafíos de espacios internos más bien cerrados sin dejar de funcionar en exteriores. La compañía dice que el nuevo producto estará disponible para todo el mercado mundial a comienzos del próximo año.

En tanto, la plataforma Z-62/40, también presentada por Genie en Holanda, es una

HAULOTTE ENCANTADA CON LATINOAMÉRICA

La presencia en los últimos años de la francesa Haulotte en los mercados latinoamericanos no encuentra obstáculos y crece de manera sorprendente. Con una extensa red de subsidiarias propias en mercados importantes como México, Brasil, Argentina y Chile, sumada a una gama de distribuidores nacionales en prácticamente todos los otros países de la región, el mensaje es claro: quiere conquistar América Latina.

Así lo confirma el vice-presidente ejecutivo de la empresa, José Monfront, que ha dicho en entrevista exclusiva a Construcción Latinoamericana que en los últimos cuatro años la participación de mercado de Haulotte en Latinoamérica ha crecido entre un 20% y un 25% anual. Brasil es su principal foco de atención. "Cinco años atrás, Brasil representaba para el grupo un 2% de nuestras ventas, ahora representa un 10%", dijo el ejecutivo. En la economía más grande de Sudamérica, Haulotte tiene una red con más de 20 centros de servicio bajo control de su subsidiaria. Y quiere llegar a tener 60, de acuerdo con Monfront, tal es la importancia de este mercado para la compañía.

Por su parte, el gerente de marketing de Haulotte para América Latina, Luca Riga, pone atención a las características específicas de cada mercado. "Hay mercados como el de Brasil o de Chile donde la industria es muy fuerte y más del 50% de las máquinas son eléctricas y otros en donde sólo se demandan productos de gran altura dedicados a la minería y petróleo & gas", dice.

Riga informó que los tres productos más vendidos por Haulotte en América Latina son también los records de venta en el resto del mundo: la tijera eléctrica Compact14, la pluma articulada eléctrica HA15IP y la pluma articulada diésel HA16RTJ. O sea, modelos representativos de distintas familias de equipos y diferentes aplicaciones.

Como se mencionó anteriormente, los mercados más fuertes de Haulotte hasta el momento en América Latina son Brasil, México, Argentina y Chile. Sin embargo, según el ejecutivo, la empresa quiere aumentar durante el presente año 2014 su participación en otros mercados emergentes de la región, como son Colombia y Perú.

"El mercado latinoamericano de plataformas cada año adquiere más importancia en el panorama mundial. Hoy tenemos una flota total de cerca de 50 mil unidades en toda la región, y las expectativas son alcanzar números de tres dígitos", afirma Luca Riga. El ejecutivo menciona la importancia de las nuevas leyes de seguridad laboral en el aumento consistente del mercado regional. "No es una casualidad que los países donde hay una fuerte legislación para el trabajo en altura tengan números muy importantes de plataformas", señala.

Vea nuestros videos con entrevistas a Haulotte en www.khl.com/videozone/spanish



La nueva 260 TJ de Manitou puede elevar hasta tres personas a una altura de 26 metros.

actualización del modelo Z-60/34. Entre los cambios efectuados está el aumento en su altura máxima de trabajo hasta los 18,87 metros (antes era de 18,39 metros) y del alcance horizontal que ahora es de 12,42 metros (antes era de 11,05 metros).

Por su parte, la francesa Manitou presentó una máquina compacta y de largo alcance. La 260 TJ puede elevar hasta tres personas a una altura máxima de 26 metros. Según el fabricante, el equipo fue concebido específicamente para trabajos de remodelación de fachadas, instalación de techos industriales o de almacenes, aseo de ventanas y mantención de árboles. El equipo puede cargar un límite de 400 kilos y de acuerdo a Manitou se desplaza por todo tipo de terreno.

La plataforma de pluma telescópica autopropulsada más grande del mundo, la 1850SJ, de JLG, sigue haciendo historia luego de su reciente lanzamiento en ConExpo, a comienzos de año. Con sus imponentes 58 metros de altura máxima operacional, el equipo fue noticia por las ventas anunciadas durante APEX, y sin lugar a dudas pronto empezará a hacer su camino hacia los mercados latinoamericanos.

El fabricante canadiense Skyjack aprovechó la temporada del acceso en Europa para seguir con la promoción de su recién lanzada plataforma de tijera eléctrica para terrenos difíciles SJ6832 RTE, que ya se conocía

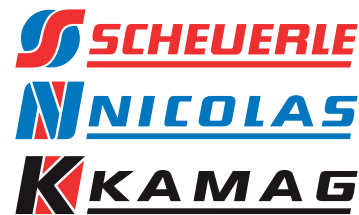
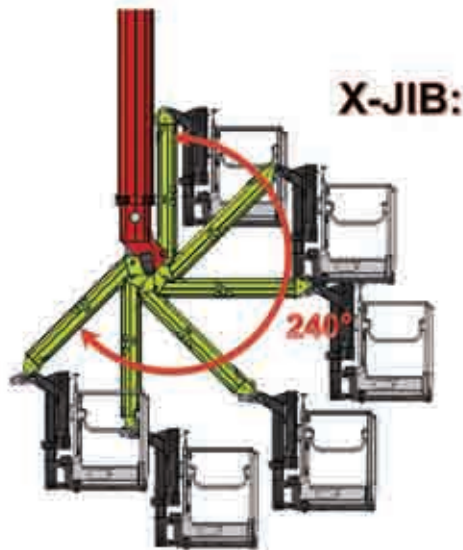
Palfinger presentó una interesante innovación, el X-jib, en su nueva P480 sobre camión.

desde ConExpo, en marzo. La plataforma ha tenido una muy buena acogida en el mercado por muchas razones. Además de que el equipo tiene dirección en sus cuatro ruedas y puede trabajar en pendientes de hasta un 45%, produce casi cero ruidos y no implica emisiones de gases, satisfaciendo así las exigencias medioambientales actuales. Otra de las características de la SJ6832 RTE es que fue construida sobre el mismo chasis de su versión diésel, lo que hace que la transición de un equipo para otro no demande nuevas capacitaciones de operadores y permite más versatilidad de uso, tanto en ambientes exigentes y accidentado, hasta ambientes internos.

SOBRE CAMIONES

La alemana Palfinger ha dado el paso siguiente en su catálogo de plataformas sobre camiones con el lanzamiento de la P480, primer equipo de la línea NX de su serie Jumbo. El fabricante introduce con la NX un plumín adicional, llamada por el fabricante

El sistema de articulación del plumín X-jib le da al canasto 240 grados de maniobrabilidad.



[Vision becomes reality
- con los vehículos de transporte del TII Group

Alcance sus visiones con la amplia gama de vehículos de SCHEUERLE, NICOLAS y KAMAG. Con nuestro conocimiento y nuestra experiencia encontramos la solución para sus necesidades individuales de transporte.

www.scheuerle.com
www.nicolas.fr
www.kamag.com



LAS NORMAS COMO INDUCCIÓN DEL MERCADO

Definitivamente la seguridad laboral es un tema creciente en muchos países latinoamericanos, los que en su mayoría están produciendo normativas que, por su parte, generan obligaciones para las empresas. La construcción es uno de los sectores más afectados y junto con otras actividades que implican trabajo en altura se han ido readecuando a esta nueva necesidad legal. Todo lleva a que, con el afán de cumplir y no verse involucradas en problemas legales o incluso tragedias en el sitio de trabajo, las empresas estén prefiriendo adquirir o arrendar más plataformas de acceso donde dichas normas existen.

El caso de Brasil es el más emblemático. Si hoy en día el mercado de este país tiene alrededor de 33.000 plataformas aéreas en operación, de seguro eso tiene que ver con la publicación de las normas NR 18 Adjunto IV, publicada en 2008, y NR 35, de 2012. La primera define específicamente los requerimientos generales para servicios con las PTAs en suelo brasileño, y la segunda establece criterios de seguridad generales para trabajos en altura.

La vigencia conjunta de estas dos normativas coincide con el período de máxima expansión del mercado de plataformas de acceso en Brasil. Desde 2011, el país está importando cantidades importantes de estos equipos, y las cifras de crecimiento anual son de más de 30%.

El cambio generado incluye, además de incrementos en la seguridad de los trabajadores y reducción de accidentes y riesgos innecesarios, el fortalecimiento de todo un mercado de venta y arriendo nacional. El sector de plataformas de acceso es un ejemplo de cómo un factor no económico como son las leyes puede determinar todo un escenario mercadológico y producir más movimiento económico.

como X-jib. Esta característica le da al equipo una maniobrabilidad mucho más amplia, al permitir que el canasto se mueva en un radio de 240 grados en relación a la pluma superior. Además, el canasto puede hacer un movimiento giratorio de 200 grados hacia ambas direcciones, proporcionando lo que Palfinger califica como “una libertad de movimiento jamás antes vista”. El sistema X-jib es operado hidráulicamente. Con la precisión de acceso que le agrega el nuevo sistema de posicionamiento del canasto, la plataforma P480 puede alcanzar una altura operacional de 48 metros, y tiene un alcance externo máximo de 31,5 metros.

Por su parte, la italiana Socage lanzó su nueva plataforma Forste 12A para camiones. El equipo puede acceder a una altura máxima de 11,9 metros y tiene una capacidad de carga de hasta 120 kilos, con alcance lateral de 5 metros. Un aspecto diferenciador del equipo es que la nueva plataforma Socage no requiere estabilizadores y puede ser armada sobre cualquier camión que atienda sus especificaciones de tonelaje sin que le sean necesarios cambios importantes. ■

¡Jugada perfecta!



IMER International S.p.A.
Business Unit IMER Access
Via San Francesco d'Assisi, 8 - 46020 Pegognaga (MN) Italy
Tel. +39 0376 554011 - Fax +39 0376 559855
www.imergroup.com

IMER ACCESS
The AWP's WHOLE RANGE

Made for your

BUSINESS



- Muy robusta
- Fácil mantenimiento
- Gran rendimiento y sencilla de utilizar
- Mayor confort y seguridad

HAULOTTE ARGENTINA - RUTA PANAMERICANA Km. 34,300 (Ramal A Escobar) - 1615 GRAN BOURG (Provincia de Buenos Aires) - ARGENTINA - tel: +54 3327 445991
HAULOTTE DO BRASIL - Av. Tucunaré, nº 790 - CEP 06460-020 - Tambore - Barueri - Sao Paulo - BRASIL - E-mail : haulottebrasil@haulotte.com - tel: +55 11 4196 4300
HAULOTTE CHILE - El Arroyo 840, Lampa (9380000) - Santiago (RM) - CHILE - E-mail : haulotte.chile@haulotte.com - tel: +562 2 3727630
HAULOTTE MÉXICO - Calle 9 Este, Lote 18, Civac, Jiutepec, Morelos - C.P. 62578 - Mexico - E-Mail : haulotte.mexico@haulotte.com - tel: +52 7 773 217 923

www.haulotte.com



JUNTOS, CONSTRUIMOS.

SUS IDEAS, INCORPORADAS.

Juntos, construimos su empresa. En John Deere estamos convencidos de que quien pasa 10 horas al día trabajando con una retroexcavadora, algo sabe sobre lo que hay que hacer para ahorrar tiempo y dinero. Por eso, cuando reunimos a personas como usted y nos dijeron: "Queremos poder cambiar de accesorio más rápidamente con todas las máquinas", nos pusimos manos a la obra. Ahora, todas nuestras retroexcavadoras de la serie K están disponibles con el enganche de acoplamiento rápido para cargadoras Worksite Pro,[™] un sistema que le permite intercambiar baldes, barredores u horquillas con solo pulsar un botón y sin moverse del asiento, independientemente de la configuración de control que utilice. Además, admite accesorios tanto John Deere como de otras marcas. Para ampliar información, consulte a su concesionario o entre en nuestra página web.



JOHN DEERE

JohnDeere.com

ConSalfa es el contratista designado para todo el montaje electromecánico de la casa de máquinas de la hidroeléctrica Hidrosogamoso.



La unión hace la fuerza

Cumpliendo su cuarto año de operación, ConSalfa espera aumentar sus ingresos este año en un 140%. Reporta **Cristián Peters**.

Hace cuatro años ConSalfa se constituyó en el mercado colombiano a través de una alianza entre dos gigantes del mercado de la construcción en Latinoamérica, la local Constructora Conconcreto y la Empresa de Montajes Industriales Salfa S.A., perteneciente a la chilena SalfaCorp. La experiencia de las empresas socias se ha hecho sentir en los resultados de la empresa, que si bien no ha estado ajena a las dificultades del mercado, ha logrado anotar números alentadores.

El año pasado la empresa logró ingresos superiores a US\$25 millones y para este año espera un crecimiento de alrededor

del 140%, alcanzando así una facturación cercana a los US\$60 millones, esto gracias al posicionamiento que la compañía ha ganado en estos años por los proyectos ejecutados y en ejecución, entre los que se cuentan la Refinería de Cartagena, de Ecopetrol, iniciativa icónica en el país y que demandó inversiones por más de US\$3.900 millones; el proyecto hidroeléctrico Hidrosogamoso, que en un momento fue el más grande en construcción de Colombia y que generará 820 MW, donde ConSalfa es el contratista designado para todo el montaje electromecánico de la casa de máquinas; y la termoeléctrica de Termotasajero II, que va a generar 160 MW y en la que la empresa

está ejecutando todos los trabajos de obras civiles; sólo por mencionar algunos.

Construcción Latinoamericana conversó con Rodrigo Hübner Grasso, quien se desempeñaba como gerente de proyectos en SalfaMontajes, en Chile, y que hoy está a cargo de la gerencia general de ConSalfa. El ejecutivo repasó los años de gestión con ConSalfa y comentó algunas de las dificultades del mercado colombiano y cuáles son las perspectivas que tiene para el desarrollo de la compañía. Moderar el crecimiento y poder ingresar y consolidarse en el área petrolera son algunos de los objetivos principales.

IDIOSINCRASIA

El mercado colombiano no es un mercado sencillo de trabajar, los tiempos van desfasados respecto a algunos otros países de la región. Si bien el país cafetero presenta grandes oportunidades, uno de los grandes

problemas es el tiempo que demora la toma de decisiones a la hora de realizar inversiones. “Por mi experiencia de ya cuatro años en Colombia, puedo concluir que las empresas acá tienen la debilidad de no considerar el real movimiento del mercado y la celeridad que éste requiere, el costo de oportunidad no es una variable que juegue un rol relevante en su análisis, y esto es una gran diferencia con el mercado chileno”, dice Hübner. De esta manera se pierden las ventajas de entrar tempranamente a un mercado e iniciar la recuperación de la inversión inicial. “Generalmente no se toman el tiempo en madurar los proyectos para luego ejecutarlos. En mi visión, generalmente no se realiza un análisis integral para las decisiones de inversión”, asegura.

Comparando directamente con Chile, Hübner cree que Colombia hoy, en el campo de los procesos de ingeniería y construcción, está atrasado unos 15 años en tecnología, planificación y control. “Es como estar en Chile a principios de 2000: mucho contratista pequeño, mucha informalidad en la construcción en general”, afirma, aunque asegura que el área en la que se desenvuelve ConSalfa es más industrializada, por lo que el nivel es mayor.

Pero en resumen, como lo define Hübner, “el país baila a su propio ritmo. Para bien o para mal se mantiene al margen de los vientos que soplan en otros lados”, lo que se ha visto reflejado en el desarrollo

La compañía consolida toda la experiencia de sus accionistas en la ejecución de proyectos de construcción y montajes industriales en Latinoamérica.

de la empresa. Según explica el ejecutivo, ConSalfa partió en 2011 con dos proyectos muy importantes que dieron a la empresa aires de continuidad y crecimiento, no obstante 2012 experimentó una fuerte contracción en el sector construcción de entre el 18 y 20%, lo que obviamente repercutió en las expectativas de la empresa. A pesar de lo anterior, a finales del segundo semestre de 2012 se lograron nuevos contratos que permitieron retomar la senda de crecimiento. “Y de ahí en adelante nos ha ido muy bien, afortunadamente hemos crecido bastante en 2013 y este 2014 también se ve muy bueno”, asegura.

FOCO INDUSTRIAL

Hoy la compañía está trabajando en ejecución de contratos para plantas hidroeléctricas, termoeléctricas, cementeras, de cogeneración, destilerías y una planta

para fabricación de tuberías de acero. “En Colombia nuestro fuerte es el área industrial, cementera y de energía. Hoy estamos con siete proyectos en ejecución y once contratos”, explica Hübner. Y la política de la empresa ha sido trabajar muy de cerca con sus clientes.

“Hemos ido buscando este fuerte industrial. La línea de vida de un proyecto en Colombia es muy larga, el proceso de acompañamiento a los clientes lo estamos haciendo desde una etapa temprana, por lo que cuando se da el ‘vamos’ al proyecto nosotros, ya estamos a su lado”, indica.

Dentro del crecimiento proyectado a futuro se encuentra la Cuarta Generación de Concesiones (4G), plan vial del gobierno colombiano y que considera inversiones por sobre los US\$20.000 millones. Si bien ConSalfa no tiene intenciones de desarrollar proyectos en este segmento de la construcción (grandes infraestructuras viales, puentes, túneles, etc.), las iniciativas generan un efecto colateral positivo. “Con las concesiones del 4G, aunque éstas demoren, los principales proveedores (industriales, cementeras) están activando sus procesos de inversión y expansión y ahí nosotros nos hemos metido con mucha fuerza”, explica.

La compañía es integral, lo que implica ser capaz de ofrecer un servicio completo, desde la construcción de las obras civiles, los montajes electromecánicos, hasta el comisionamiento y puesta en marcha de un proyecto. De hecho éste es uno de sus principales diferenciadores de valor agregado respecto a cualquier otra empresa del mercado actualmente.

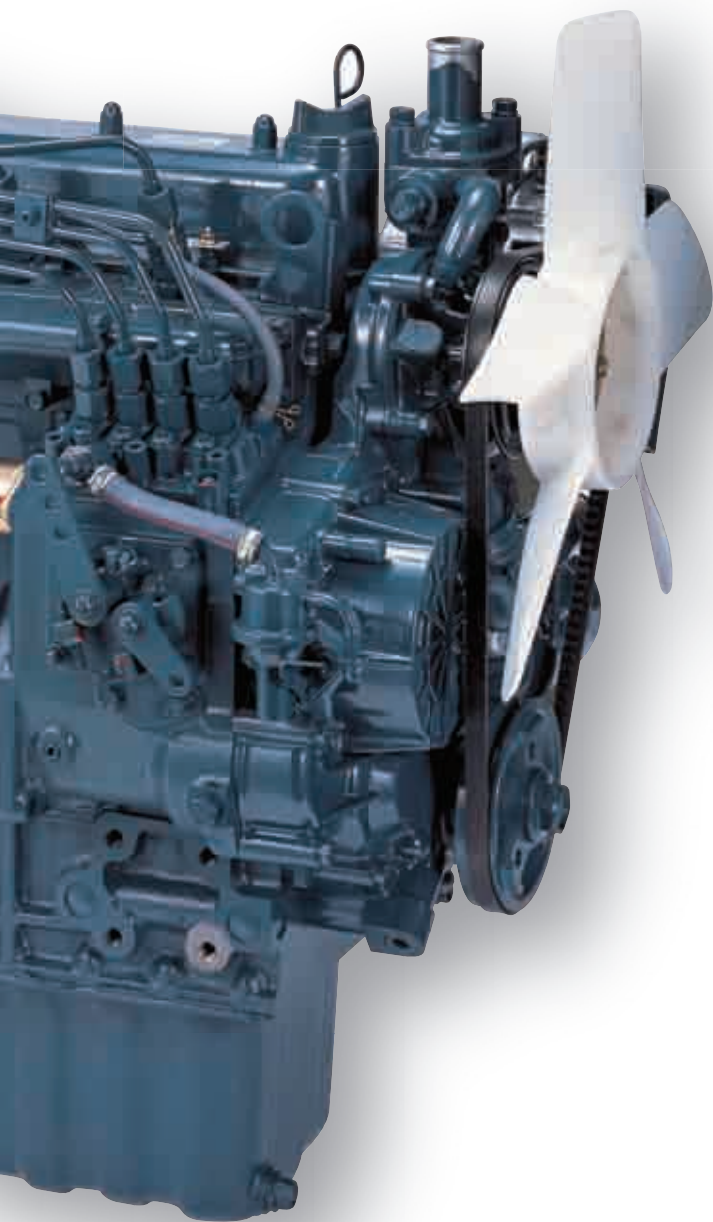
El ejecutivo explica que “si dividimos las áreas

ConSalfa está participando en las obras civiles de Termotasajero II, termoeléctrica que va a generar 160 MW.



CALIDAD | GENUINA | GARANTIZADA

Nuestros distribuidores autorizados en Latinoamérica les ofrecen el apoyo de **Repuestos y Servicio** mas extenso para sus equipos con motor industrial Kubota. Pueden contar con la misma calidad que esperan de Kubota.



BRASIL

CENTER BOB COMERCIO E ASSISTENCIA TECNICA LTDA
Teléfono: **55-11 3978-0024**
centerbob.com.br

NILCAP COMERCIO E ASSISTENCIA TECNICA LTDA
Teléfono: **55-11-3977-6013**
nilcap.com.br

CHILE

MOTORMAN
Teléfono: **56-2-435-6666**
motorman.cl

COLUMBIA

INDEC LTD.
Teléfono: **571-4101041 / 571-6128764**

COSTA RICA

VEHICULOS DE TRABAJO S.A.*
Teléfono: **506-2242-7001**

ECUADOR

RIGHTTRACK EQUIPOS Y SOLUCIONES
Teléfono: **593-4600-8576**

EL SALVADOR

CONSTRUMARKET, S.A. DE C.V.
Teléfono: **503-2500-0000**
grupoconstrumarket.com

GUATEMALA

CMARKET, S.A. DE C.V.
Teléfono: **502-2380-4200**
grupoconstrumarket.com

GUYANA

GENERAL MARINE COMPANY LTD*
Teléfono: **592-226-3015, 227-4385, 226-7157**

JAMAICA

DELTA SUPPLY CO. LTD
deltasupplyco.com

Oficina Central en Kingston*
Teléfono: **(876)-923-6025, (876)-923-8605, (876)-923-6029**

Sucursal en Ocho Rios*
Teléfono: **(876)-974-3358, (876)-795-1796**

MEXICO

EQUIPOS Y MOTORES INDUSTRIALES S.A. DE C.V.
Teléfono: **52-55-5341-9066**
emisa.com.mx

NICARAGUA

CONSTRUMARKET, S.A. DE C.V.
Teléfono: **505-2277-0874**
grupoconstrumarket.com

PANAMA

EQUIPAMIENTOS Y MAQUINARIAS, S.A.
Teléfono: **507-302-0430**
emsa.com.pa

PERU

TRITON TRADING S.A.
triton.com.pe

Oficina Principal
Teléfono: **511-215-8000**

Sucursal Paita
Teléfono: **0051 073 211729**

URUGUAY

SISLER S.A.
Casa Central
Teléfono: **+598 2487 0039**
sislersa.com

Sucursal Costa de Oro
Teléfono: **+598 2696 1757**

Sucursal Maldonado
Teléfono: **+598 98 900 268**

VENEZUELA

TALLER MECANICO INDUSTRIAL PARIS
Casa Central
Teléfono: **58-212-2343789**
tmiparis.com

For Earth, For Life
Kubota

*Distribuidor de los motores Kubota que también distribuye generadores Kubota.

kubotaengine.com



La compañía participó en la Refinería de Cartagena, de Ecopetrol, iniciativa icónica en Colombia y que demandó inversiones por más de US\$3.900 millones.

(IMI), empresa que se especializa en obras portuarias y de *offshore* como muelles, puertos, diques, y también servicios de transporte marítimo, por lo que ya tienen operaciones en Panamá.

de la compañía en obras civiles y montajes, yo diría que estamos hoy con un 60% de obras civiles y 40% de montajes, y estimo que en los próximos seis meses -porque esto es cíclico- estos indicadores se van a revertir, entonces va a quedar entre un 60-65% para montaje y entre un 35-40% en obras civiles”.

INTERNACIONALIZACIÓN

La compañía está concentrada en Colombia por el momento, pero ya ha habido incursiones fuera de estas fronteras. De hecho, según explica Hübner, en 2011 ConSalfa adquirió Intercoastal Marine

Ahora, como ConSalfa propiamente tal, la compañía también ha sido invitada a participar en algunas licitaciones de proyectos muy importantes de la región en países como Ecuador, Panamá, México y República Dominicana, entre otros, pero si bien el mercado centroamericano y de El Caribe puede presentarse muy atractivo, todavía hay mucho por desarrollar en el país cafetero. “A la fecha los proyectos siguen su proceso de licitación, pero no es algo que nos inquiete mucho, porque afortunadamente estamos con bastante trabajo aquí en Colombia. Al corto plazo puede ser una opción, pero en lo inmediato estamos tranquilos”, agrega.

VISIÓN

Hübner está consciente que el desarrollo exponencial de los primeros años no se puede mantener en el tiempo. “Mi visión de 2015 es mantener el orden de ventas que debíamos tener este año, probablemente crecer un poco, pero no de modo tan exponencial. Espero crecer no más del 10-15% el próximo año”, asegura.

También, para el ejecutivo existe una tarea no resuelta. “Tenemos pendiente el ingreso al mercado petrolero y ese es uno de los objetivos al corto plazo. El mercado de la construcción de la industria o de las facilidades industriales está en un 70% concentrado en el área petrolera y el restante 30% es el que estamos abordando. Nuestro plan estratégico de aquí a dos años es consolidarnos en el área petrolera como lo hemos hecho en el área minera en Chile, ese es el símil que hay que considerar. Y buscar la consolidación... estamos creciendo muy rápido y eso tiene que ser controlado, hay que dar una etapa de maduración al equipo de gente que tenemos, nuestros procesos, sistemas, etc”, finaliza el ejecutivo. ■

GANAR PRODUCTIVIDAD CON LA LÍNEA DE PRODUCTOS INSERO

La torre de iluminación Insero supera los mejores productos del mundo al proveer entre cuatro y ocho focos con potencia de 1.000 watts para mantener tu sitio de trabajo iluminado y productivo; transformando noche en día.

Generación eléctrica continuada con 30 kW por hasta 24 hrs.

Mástil hidráulico de sencilla elevación o bajada con cuatro u ocho focos de luz.

Trailer diseñado para soportar mercados de arriendo exigentes.



Bombas Insero



AMP Insero



Calentadores Insero



INSERO
EQUIPMENT™

INGENIERÍA DE INNOVACIÓN

SEA UN DISTRIBUIDOR INSERO, LLÁMANOS AHORA.

INSEROEQUIPMENT.COM / +1.402.861.2970

Confiabilidad en Acción

EXCAVADORAS SDLG. POTENCIA Y AHORRO TRABAJANDO JUNTOS.

Las Excavadoras SDLG fueron proyectadas para ofrecer la máxima productividad con el mínimo costo operativo. Equipadas con una tecnología de fácil mantenimiento y un motor con rendimiento elevado, aseguran eficiencia en cualquier aplicación con bajo consumo de combustible.

Excavadoras SDLG. Perfectas para sus actividades.

Visite a un distribuidor SDLG y conozca la Tecnología en la Medida Exacta para sus actividades.

IC50 Lento pero

En su décimo novena versión el ranking IC50, marca una vez más un nuevo récord y aumentó en casi todos los aspectos, aunque de forma más moderada que el año pasado. Reporta *International Cranes and Specialized Transport*.

El incremento de un 7% en el total del Índice IC50 de las 100 principales compañías de este año está más en línea con el crecimiento de un 5% anotado en 2012 y 2011, haciendo que el aumento de doble dígito registrado el año pasado sea algo anómalo. En general, la tendencia continúa y sigue siendo al alza.

Cambios menores son la característica de la tabla de este año. En el Top 100 el número de instalaciones llegó a 1424, como resultado de un crecimiento de sólo un 1%, mientras que el número de empleados cayó poco más de un 1% hasta los 221.564. En términos de equipamiento, se registró un crecimiento igualmente menor, de un 1,5% en el número de grúas móviles sobre ruedas completando las 24.241 unidades. Interesante es el aumento anotado por las grúas sobre orugas, que alcanzaron las 6.175 unidades, un 4,5% por sobre las 5.899 de 2013.

Una cosa que no ha cambiado es que Mammoet se mantiene en el puesto número uno. Su Índice IC creció casi un 7% a pesar de tener menos unidades que el año pasado. Esto demuestra el continuo traspaso a unidades de mayor capacidad. Otro aspecto notable en la tabla de este año es que la diferencia entre Mammoet y el segundo lugar, Sarens, es mucho menor

RANK	COMPañÍA	BASE	DEPÓSITOS	EMPLEADOS
1	1 Mammoet	Holanda	80	5.000
2	2 Sarens	Bélgica	86	4.200
3	3 ALE	Reino Unido	33	1.400
4	4 Lampson International	EE.UU.	10	262
5	6 All Erection & Crane Rental	EE.UU.	37	1.500
6	5 Maxim Crane Works	EE.UU.	32	2.300
7	7 Tat Hong	Singapur	35	4.628
8	8 Sanghvi Movers	India	30	1.700
9	9 Prangl	Austria	20	628
10	10 Al Jaber Heavy Lift	Emiratos Árabes	10	786
11	12 Weldex	Escocia	3	150
12	13 Deep South Crane & Rigging	EE.UU.	6	500
13	14 Sarilar Heavy Lift & Transport	Turquía	8	680
14	11 Essex Rental	EE.UU.	22	276
15	15 Tiong Woon Crane and Transport	Singapur	9	1.250
16	16 MIC	Japón	10	570
17	19 Buckner Heavy Lift Cranes	EE.UU.	4	450
18	28 Hovago Cranes	Holanda	2	20
19	17 ABG Infralogistics	India	29	700
20	21 Integrated Logistics	Kuwait	5	2.536
21	18 Locar Guindastes e Transportes Intermodais	Brasil	12	2.750
22	22 Felbermayr Transport und Hebetchnik	Austria	50	1.500
23	29 TNT Crane & Rigging	EE.UU.	23	1.200
24	20 Eurogrúas	España	25	994
25	27 Bigge Crane and Rigging	EE.UU.	13	450
26	23 Consolidated Contractors Company (CCC)	Grecia	n/a	140.000
27	24 Nordic Crane Group	Noruega	28	680
28	26 Barnhart Crane and Rigging	EE.UU.	26	995
29	25 Havator Group	Finlandia	38	540
30	33 NCSG Crane and Heavy Haul	Canadá	18	721
31	30 Schmidbauer	Alemania	21	500
32	31 Uchimiya Transportation & Engineering	Japón	8	313
33	35 Makro Engenharia	Brasil	7	1.680
34	32 Breuer and Wasel	Alemania	11	450
35	37 Guay Inc.	Canadá	18	500
36	34 Mediacco Lifting	Francia	60	1.600
37	36 Ainscough Crane Hire	Reino Unido	28	920
38	38 PVE Cranes & Services	Holanda	5	65
39	n/a SOP&G	Rusia	4	500
40	42 AmQuip Crane Rental	EE.UU.	13	500
41	43 BMS	Dinamarca	17	400
42	40 Vest Kran	Noruega	12	100
43	98 Asiagroup Leasing	Singapur	3	400
44	41 Boom Logistics	Australia	40	900
45	39 JF Lomma	EE.UU.	7	120
46	51 Crane Rental Corporation	EE.UU.	3	110
47	44 Hareket Heavy Transport and Lifting	Turquía	5	300
48	48 Franz Bracht Kran-Vermietung	Alemania	13	545
49	45 Gruas Roxu	España	6	270
50	47 Bragg Crane Service	EE.UU.	14	600

parejo

ÁREA DE OPERACIÓN	SITIO WEB	GRÚAS MÓVILES SOBRE RUEDAS	GRÚAS SOBRE ORUGAS	MAYOR GRÚA	CAPACITY	IC INDEX
Mundial	www.mammoet.com	1.343	315	PTC 200 DS	3.200	2.428.966
Mundial	www.sarens.com	1.192	419	SGC-120	3.200	2.009.010
Mundial	www.ale-heavylift.com	62	25	AL.SK190	4.300	1.680.000
Mundial	www.lampsoncrane.com	72	373	Lampson LTL-3000	3.000	1.231.648
Mundial	www.allcrane.com	2.040	370	Manitowoc 21000 Max-er	907	651.287
Nacional	www.maximcranes.com	1.927	285	Manitowoc 18000 Max-er	750	625.530
Mundial	www.tathong.com	280	594	Demag CC 8800-1	1.600	560.820
Nacional	www.sanghvicranes.com	251	256	Liebherr LR 1750	750	519.009
Continental	www.prangl.com	230	13	Terex TC/CC 2800	600	403.000
Mundial	www.ajhl.com	185	86	Terex CC 8800-1 Twin	3.200	401.000
Mundial	www.weldex.co.uk	0	110	Liebherr LR 11350	1.350	365.585
Continental	www.deepsouthcrane.com	199	17	VersaCrane TC-36000	2.268	347.454
Mundial	www.sanilar.com.tr	234	59	Terex CC 8800-1	1.600	290.810
Mundial	www.essexrental.com	244	365	Manitowoc 888 Ringer	600	288.663
Asia and Middle East	www.tiongwoon.com	168	157	Terex CC 8800-1	1.600	257.623
Nacional	www.micjp.com	185	145	Terex CC 8800-1	1.600	235.715
Mundial	www.bucknercompanies.com	15	72	Liebherr LR 11000	1.000	225.365
Mundial	www.hovago.com	193	21	Terex CC 6800	1.250	224.301
Continental	www.abgworld.com	146	77	Terex CC 6800	1.250	218.814
Continental	www.integrated-me.com	448	67	Terex CC 8800-1	1.600	210.163
Continental	www.locar.com.br	320	26	Liebherr LR 11350	1.350	207.205
Continental	www.felbermayr.cc	400	35	Liebherr LR 11000	1.000	188.453
Nacional	www.tntcrane.com	457	20	Liebherr LTM 11200-9.1	1.200	185.201
Mundial	www.eurogruas.com	383	10	Liebherr LR 11350	1.350	177.301
Nacional	www.bigge.com	300	90	Liebherr LR 1600	600	176.040
Mundial	www.ccc.gr	626	232	Terex AC 350	350	162.632
Continental	www.nordiccrane.com	366	26	Liebherr LG 1750	750	162.200
Continental	www.barnhartcrane.com	224	19	Demag CC 4000 RL	1.600	161.800
Continental	www.havator.com	366	51	Terex CC 6800	1.250	157.025
Continental	www.ncsg.com	257	43	Liebherr LTM 11200.9-1	1.200	143.261
Mundial	www.schmidbauer-group.com	329	9	Terex CC 6800	1.250	141.800
Nacional	www.uchimiya.co.jp	102	60	Terex CC 6800	1.250	137.067
Nacional	www.makroengenharia.com.br	336	20	Liebherr LTM 11200-9.1	1.200	136.020
Continental	www.wasel-krane.de	172	14	Liebherr LG 1750	750	135.000
Nacional	www.gruesguay.com	439	28	Liebherr LTM 11200-9.1	1.200	131.227
Mundial	www.mediaco.fr	640	35	Terex CC 2800	600	128.895
Nacional	www.ainscough.co.uk	454	5	Liebherr LTM 1800 w. special equip.	1.000	127.811
Mundial	www.pvecranes.com	0	89	Liebherr LR 1750	750	120.345
Continental	www.sopig.ru	8	11	Liebherr LR 11350 Power Boom	1.350	107.854
Nacional	www.amquip.com	425	48	Terex Superlift 3800	650	105.206
Continental	www.bms.dk	247	25	Liebherr LG 1750	750	104.648
Continental	www.vestkran.no	51	15	Liebherr LG 1750	750	103.986
Mundial	www.asiagroup.com.sg	134	111	Terex AC 1000	1.000	94.682
Nacional	www.boomlogistics.com.au	431	19	Liebherr LR 1750	750	93.406
Nacional	www.jflommainc.com	166	71	Manitowoc 18000 Max-er	750	86.329
Continental	www.cranerental.com	56	39	Manitowoc 18000	750	83.813
Mundial	www.hareket.com.tr	40	13	Manitowoc 18000	750	83.075
Nacional	www.bracht-autokrane.de	208	19	LTM 11200-9.1	1.200	79.820
Mundial	www.gruasroxu.com	165	4	Liebherr LTR 11200	1.200	79.405
Regional	www.braggcrane.com	249	18	Grove GMK7550	450	76.863

>

**CALIDAD QUE ENTREGA
SOLUCIONES.
SOLUCIONES QUE
GENERAN RESULTADOS.
RESULTADOS QUE
CONSTRUYEN CONFIANZA.**

Putzmeister+FORÇA

Putzmeister Brasil es parte del grupo líder mundial en tecnología de equipamientos para la industria de construcción pesada, y su presencia es cada vez mayor.

Con los nuevos centros de servicio en Recife - PE y Itajaí - SC, un nuevo canal de servicio 24 horas por día, equipamientos más resistentes y con mejor eficiencia de costes en su mantenimiento, somos aún más fuertes. Y no vamos a parar aquí.

www.putzmeister.com.br

Visitenos



CONCRETE SHOW
SOUTH AMERICA - BRAZIL

Estamos en el Stand E110

que la registrada el año pasado. Hoy la distancia es de 157.466 puntos, un 60% menos que los 421.928 puntos de diferencia de 2013. Sarens incrementó su Índice IC en un 13% y rompió la marca de los dos millones de puntos. Muchos de los lectores ya habrán notado la proliferación de nuevas grúas con los colores de Sarens en las mayores exhibiciones del mundo.

También en la parte superior de la tabla está ALE, en tercer lugar, que anotó un Índice de 1.680.000, un 8% por sobre los 1.550.000 del año pasado. No obstante, si bien el año pasado había reducido su diferencia con Sarens, este año esa distancia aumentó en 29.000 puntos más que en lo registrado el año pasado.

En el resto del Top 10 sólo hubo un cambio en cuanto al orden del año pasado. All

METODOLOGÍA

Las empresas se clasifican por su Índice IC, representado por la capacidad máxima de carga disponible, en toneladas métricas, sumadas todas las grúas de su flota. Todas las empresas de la lista y de cualquier otra compañía interesada tienen la oportunidad de suministrar información sobre su flota. Cuando las empresas proporcionan todos los datos necesarios, la cifra utilizada es la calculada por ellas. Cuando no se cuenta con todos los antecedentes o la información es poco consistente, *International Cranes and Specialized Transport* genera dicho índice de acuerdo a sus propias estimaciones. En caso de insolvencias, adquisiciones o falta severa de información, las empresas son retiradas del listado.

Aunque se hace un gran esfuerzo para asegurar la exactitud de la información proporcionada, no se puede garantizar e IC no acepta ninguna responsabilidad por las posibles inexactitudes u omisiones.

El próximo índice IC50 se actualizará durante el primer trimestre de 2015. Si cree que su compañía debe ser incluida por favor póngase en contacto con IC para obtener un formulario. Nótese que las grúas torre no están en la tabla IC50 ya que ellas aparecen en el especial independiente Índice Torre IC en la edición de septiembre de IC.

RANK	COMPañÍA	BASE	DEPÓSITOS	ÁREA DE OPERACIÓN	SITIO WEB	IC INDEX
51	61 Fagioli	Italia	8	Mundial	www.fagioli.com	74.040
52	46 Monadelphous Group	Australia	3	Nacional	www.monadrphous.com.au	73.014
53	49 Musselli (CST Consorzio Sollevamenti Trasporti)	Italia	30	Continental	www.musselli.it	71.109
54	50 Johnson Crane Hire	Sudáfrica	12	Nacional	www.jch.co.za	68.693
55	72 Avi Cranes	Israel	3	Nacional	www.avi-cranes.co.il	67.100
56	54 W.O. Grubb	EE.UU.	7	Regional	www.wogrubb.com	66.717
57	56 Sims Crane and Equipment	EE.UU.	10	Local	www.simscrane.com	66.054
58	52 Aertssen Kranen	Bélgica	4	Mundial	www.aertssen.be	63.534
59	53 Foselev	Francia	29	Nacional	www.foselev.com	58.846
60	66 Entrec Corporation	Canadá	15	Mundial	www.entrec.com	58.296
61	55 Sterett Crane & Rigging	EE.UU.	6	Regional	www.sterettcrane.com	56.754
62	57 Yonehara	Japón	30	Nacional	www.yonehara.co.jp	56.280
63	69 Scott-Macon Equipment	EE.UU.	10	Mundial	www.smequipment.com	55.109
64	60 Marco Crane and Rigging	EE.UU.	6	Nacional	www.macrocrane.com	54.416
65	59 Imperial Crane Services	EE.UU.	5	Mundial	www.imperialcrane.com	54.236
66	62 Turner Industries	EE.UU.	4	Regional	www.turner-industries.com	52.823
67	63 The Walsh Group	EE.UU.	1	Nacional	www.walshgroup.com	51.036
68	82 Mountain Crane Service	EE.UU.	12	Nacional	www.mountaincrane.com	49.588
69	n/a Chubu Kogyo Co Ltd	Japón	10	Mundial	www.ckk-net.com	48.816
70	65 Gruas Aguado	España	8	Mundial	www.gruasaguado.com	45.255
71	68 Irga Lupercio Torres	Brasil	1	Mundial	www.irga.com.br	44.785
72	67 Wagenborg Nedlift	Holanda	12	Mundial	www.wagenborg.com	44.777
73	64 Izmir Vinç	Turquía	1	Mundial	www.izmircrane.com	44.630
74	76 Allegiance Crane & Equipment	EE.UU.	4	Nacional	www.allegiancecrane.com	43.608
75	70 H&E Equipment Services	EE.UU.	66	Nacional	www.he-equipment.com	41.638
76	71 Dan McNally	Irlanda	4	Mundial	www.cranehire-ireland.com	41.000
77	n/a Antar Cranes Services Pte Ltd	Singapur	1	Local	www.antarcranes.com.sg	40.849
78	79 Jousai Transport & Crane	Japón	16	Nacional	www.jousai.co.jp	39.605
79	73 Canibano	España	6	Mundial	www.canibano.com	37.500
80	74 Riga Baumann	Alemania	5	Continental	www.riga-baumann.de	36.952
81	78 Beyel Brothers	EE.UU.	5	Regional	www.beyel.com	36.763
82	81 Stevenson Crane Service	EE.UU.	3	Nacional	www.stevensoncrane.com	36.417
83	75 Chunjo Construction	Corea	8	Nacional/Mundial	www.chunjo.com	35.800
84	58 Irving Equipment	Canadá	14	Nacional	www.irvingequipment.com	34.754

>

RANKING

Erection y Maxim intercambiaron lugares, pasando la primera al quinto lugar. El Índice de All Erection aumentó en un 11% mientras que el de Maxim sólo lo hizo en un 4%, lo que fue suficiente para producir este cambio.

Apenas fuera de los diez principales, la mayor compañía de arriendo de grúas sobre orugas del Reino Unido, Weldex, subió un puesto al undécimo lugar, Deep South subió un escalón al número 12, gracias a la expansión de su flota, y la turca Sarilar también escaló un peldaño hasta el número 13. Este desplazamiento es gracias a Essex Rental que cayó tres ubicaciones, del puesto 11 al 14, luego de una reducción de flota de 88.000 puntos, poco más del 20%.

Uno de los mayores crecimientos este año es el de Hovago Cranes, con sede en Holanda, que se desplazó nada menos que diez posiciones hasta el número 18, con un crecimiento en su Índice IC de más del 50%, superando la marca de los 200.000 puntos. Las nuevas grúas sobre orugas de gran capacidad que se han agregado a su flota han sido un factor esencial.

Como era de esperar, el fuerte aumento

de los trabajos relacionados con el sector energético ha significado una mucho mayor actividad para las empresas en Estados Unidos. Uno de estos casos es TNT Crane & Rigging, que subió seis puestos gracias a un Índice un 30% superior. Ya el año pasado había avanzado 24 posiciones. Un crecimiento similar es el de Entrec, que gracias a importantes inversiones en su flota se movió seis lugares, hasta el puesto 60, con un aumento de casi el 30% en su Índice. Por su parte, y a pesar de un menor número de unidades en su flota, Buckner se desplazó dos lugares hasta el N°17 con un aumento del 15% en su Índice IC, debido en parte a la incorporación de una Liebherr LR 11000 de 1.000 toneladas de capacidad.

También con mucha actividad en el sector energético estadounidense está Crane Rental Corporation, compañía que avanzó cinco puestos hasta el lugar N°46. Por su parte Mountain Crane Service este año se ubica en el puesto 68, avanzando desde el N°82 del año pasado, y tiene once nuevos depósitos así como más grúas. Guay, AmQuip y Allegiance Crane & Equipment se movieron dos

posiciones cada una. Más abajo en la tabla, Southwest Industrial Rigging ingresa a los 100 escalando cinco peldaños hasta el N°96.

Pero así como entran nuevos participantes al Top 100, hay quienes salen. Este año Hewden, Kelley Equipment, Agiris, la argentina Tecmaco Integral y Afcons Infrastructure, ya no están en el listado.

POCA REPRESENTATIVIDAD

Lamentablemente Latinoamérica no tiene gran participación en el IC50, con sólo tres compañías, todas ellas brasileñas, en el Top100. La primera de ellas es Locar Guindastes e Transportes Intermodais, que al mantener el Índice del año pasado en 207.205 puntos, perdió algo de competitividad en el ranking, cediendo tres puesto y quedando en la posición 21.

Una situación similar es la de Irga Lupercio Torres, que también manteniendo su índice intacto, cayó del N°68 al N°71.

La única latinoamericana en avanzar en el Top100 este año fue Makro Engenharia. La compañía aumentó en un 6,3% su Índice y logró desplazarse del puesto 35 al 33. >



VERSATILIDAD
INNOVADORA.



Close to
our customers

SP 25

Sea para perfiles monolíticos o pavimentos de concreto, la extendidora de encofrado deslizante SP 25 de Wirtgen es sinónimo de versatilidad y rentabilidad. El molde de renovación puede ser posicionado de manera flexible en cualquier lado de la máquina, dentro o fuera del chasis. Lajas de concreto se pueden pavimentar con anchos de hasta 3,50 m en aplicaciones de construcción. Tire provecho de las soluciones innovadoras del líder en tecnología.

www.wirtgen.com/concrete-paving



ROAD AND MINERAL TECHNOLOGIES

WIRTGEN GmbH · Reinhard-Wirtgen-Str. 2 · D-53578 Windhagen
Tel.: +49 (0) 2645 131-0 · www.wirtgen.com

Visitenos en
São Paulo - Brasil

27 al 29 de Agosto



Vanguardistas en la industria de grúas

Grúas para terrenos difíciles Grove se encuentran disponibles para entrega inmediata en la zona franca de Iquique, Chile.

Grúas para terrenos difíciles Grove

Nuestras grúas para terrenos difíciles son máquinas de larga duración diseñadas para trabajos duros. Las características de alto rendimiento ayudan a ejecutar incluso los trabajos de elevación más difíciles con fuerza, precisión y control. Ideales para trabajos de minería, las grúas para terrenos difíciles Grove ofrecen capacidades de elevación que varían entre 30 y 135 toneladas. Además, están respaldadas por Manitowoc Crane Care — el programa de servicio y apoyo de grúas más avanzado del mundo.

Explora más en nuestra biblioteca completa de productos:
www.manitowoccranes.com | ventasudamerica@manitowoc.com

Chile:
+56 2 2923 8500

Peru & Argentina:
+51 956768189

Colombia & Ecuador:
+57 321 4050066

Mexico:
+52 81 1353 0145

GROVE
by **Manitowoc**



LINDEN COMANSA

GRÚAS TORRE Y ABATIBLES



**LINDEN
COMANSA**

Construcciones Metálicas COMANSA S.A.

Tel. +34 948 335 020 | Fax. +34 948 330 810
export@comansa.com | www.comansa.com
Pol. Urbizkain, Crta. Aoziz Nº 1
31620 - Huarte (Navarra), SPAIN



**LINDEN
COMANSA
AMERICA**

Linden Comansa AMERICA LLC

Tel. +1 704 588 7729 | Fax. +1 704 588 3986
sales@lcacranes.com
www.lcacranes.com
11608 Downs Rd. Pineville NC 28134, USA



COMANSA JIE

Hangzhou Comansa JIE Construction Machinery Co. Ltd

Tel. +86 571 8299 5555 | Fax. +86 571 8299 6555
export@comansajie.com.cn
www.comansajie.com.cn
Jingjiang, Xiaoshan, Hangzhou P.C. 311223, CHINA

RANK	COMPañÍA	BASE	DEPÓSITOS	ÁREA DE OPERACIÓN	SITIO WEB	IC INDEX
85	77 Bay Limited	EE.UU.	6	Nacional	www.bayltd.com	33.538
86	83 B&G Crane Service	EE.UU.	2	Nacional	www.bgcrane.com	30.933
87	87 Dozier Crane & Machinery	EE.UU.	2	Mundial	www.doziercrane.com	30.669
88	88 Ness & Campbell Crane	EE.UU.	8	Regional	www.nessandcampbell.com	30.590
89	84 Big Crane and Equipment Rentals	Thailandia	2	Nacional	www.bigcrane.co.th	30.405
90	85 Dielco Crane Service	EE.UU.	1	Regional	www.dielcocrane.com	29.385
91	125 Ring Power Crane	EE.UU.	7	Nacional	www.ringpowercrane.com	28.933
92	86 The Cianbro Companies	EE.UU.	6	Nacional	www.cianbro.com	28.620
93	108 Energy Transportation	EE.UU.	4	Nacional	www.energytran.com	28.286
94	90 Mr Crane/Inquipco	EE.UU.	3	Regional	www.mrcrane.com/inquipco.com	28.016
95	80 Barcelona Equipment	EE.UU.	1	Regional	www.barcelonaequipment.com	27.684
96	101 Southwest Industrial Rigging	EE.UU.	6	Continental	www.swirusa.com	27.378
97	99 Hokazono Transport and Heavy Construction Machinery	Japón	9	Local	www.hokazono.co.jp	26.121
98	89 Laramie Enterprises	EE.UU.	1	Nacional	www.laramiecrane.com	26.035
99	91 Nostokonepalvelu	Finlandia	5	Continental	www.nostokonepalvelu.fi	25.607
100	92 Dufour Transports Manutentions	Bélgica	3	Continental	www.dufour.be	25.263

Fuera del Top100 se pueden encontrar algunas otras empresas regionales. Ya se mencionó anteriormente la caída de Temaco Integral, que pasó del puesto 97 al 105, saliendo del listado general.

Por su parte, la mexicana Auriga avanzó

siete posiciones del peldaño 120 al113, mientras que la panameña Salerno Cranes cayó siete lugares a la posición 141. La peruana Grúas también experimentó una caída y pasó del 174 al 179.

No obstante la poca representatividad

latinoamericana, cabe destacar la entrada de dos nuevas compañías de la región al listado general, la ecuatoriana Transportes Noroccidental, que se posiciona en el puesto 166, y la argentina Roman Servicios, ubicada en el 175.

Monitoreo Remoto Inalámbrico

Para la industria de grúas e izaje

LMI/RCI/RCL | CARGA | A2B | VIENTO | GIRO | ÁNGULO | LONGITUD

La línea completa de sensores inalámbricos de LSI Robway transmiten datos al Gateway Router, los que son presentados en un PC utilizando Dashboard, un software de monitoreo personalizable

El Gateway Router también posee la capacidad de comunicarse con un PLC o controlador de abordaje en la grúa



A Division of Load Systems International
EE.UU. – Canadá – Reino Unido – Dubai – Australia

Internacional / Directo: +1.281.664.1330

Email: sales@loadsystems.com

www.loadsystems.com | www.lsirobway.com

**¡AUMENTE LOS
BENEFICIOS DE
SU EMPRESA CON
CADA ELEVACIÓN!**



En Vacuworx, el objetivo es muy sencillo: proporcionar los equipos para elevar cargas pesadas más seguros y eficientes de la industria. Los elevadores Vacuworx aumentan los ciclos de carga y descarga entre 7 y 12 veces y, a su vez, mejoran la seguridad en el sitio de trabajo.

Las capacidades de carga oscilan entre 3 y 20 toneladas, y se pueden adaptar para una mayor carga. Con 14 años de trayectoria, ninguna otra marca ofrece una mejor selección o calidad que Vacuworx.



+1-918-259-3050 | requests@vacuworx.com | vacuworx.com
10105 East 55th Place, Tulsa, Oklahoma 74146 USA

*Grappa de
Chatarra*

800-393-6688
PembertonAttachments.com

Pipe & Pole Grapple (Jaiba)

Acessórios de Qualidade
PEMBERTON



Equipamientos de Alto Rendimiento para Fundaciones



MARTILLOS HIDRÁULICOS HINCA PILOTES

Una solución económica y versátil para instalar todo tipo de pilotes de hierro o concreto en suelos o ambientes marinos. El equipo tiene un peso de 1.5t a 60t y una energía de 20kNm a 900 kNm.



COMPACTACIÓN DE IMPACTO RÁPIDO (RIC)

BSP RIC es una técnica dinámica de compactación que penetra el suelo a una velocidad de 40 o 60 veces por minuto con pesas de 5, 7, 9, 12, o 16t. Este equipo es perfecto para fundaciones de bajo costo en suelo granular.

BSP INTERNATIONAL FOUNDATIONS LTD

Claydon Business Park,
Gt Blakenham,
Ipswich, Suffolk,
REINO UNIDO, IP6 0NL

Fono: +44 (0) 1473 830431
Fax: +44 (0) 1473 832019
email: sales@bspif.co.uk
www.bsp-if.com

Pieza fundamental en el ciclo de vida de equipos de construcción, los dealers tienen que ser más que solamente vendedores. Reporta **Fausto Oliveira.**



La peruana Ferreyros representa Caterpillar hace 72 años, y recientemente fue invitada por la marca a ser su dealer en América Central.

Los secretos de los dealers

El grado a que ha llegado hoy en día la competencia entre los muchos fabricantes de equipos de construcción pesada es muy exigente. Además de representar normalmente una alta inversión inicial, la elección de una determinada marca de equipo está sujeta a distintos factores, fuera de los datos técnicos propios de las máquinas: las condiciones de financiamiento, el menú de servicios de

post-venta y las garantías que pueden hacer más larga la vida útil del equipo.

Todo lo anterior conduce a que un contratista pueda tomar una decisión de compra, lo más probable buscando un balance entre la variedad de factores de manera a encontrar el paquete más ventajoso y adecuado a su caso.

Con tal número de variables interviniendo en la decisión, al que se suma una cantidad de

marcas que no es menor, gana importancia una figura que ya no puede sentirse satisfecha con ser solo un intermediario. Los dealers (en algunas partes llamados distribuidores, en otras, revendedores) se están volviendo piezas indispensables para concretar la venta de equipos pesados. Todo porque su actividad ya no está restringida a poner un local que abra de ocho a cinco y esperar feliz que vengan los clientes.

Los dealers han evolucionado y ahora representan todo un sistema de apoyo al fabricante de equipos en su permanente afán por la conquista de más mercado.

REPRESENTAR LA MARCA

Llevar el nombre y el producto de un fabricante es asumir responsabilidades. Basándose en este principio es que Caterpillar ha construido la red de dealers más efectiva y fiel de toda la industria. Con su red de 189 distribuidores (dato de 2012), uno podría pensar que es poco para la más destacada marca de equipos en el mundo. Pero no. La red de Caterpillar se caracteriza por relaciones profundas y de largo plazo, en que un mismo código de ética para los negocios tiene que ser seguido en cualquier parte del planeta, y los compromisos entre

El dealer peruano de Caterpillar presta el servicio de soporte técnico con personal en terreno y repuestos.



DISTRIBUCIÓN

fábrica y distribuidor son tan fuertes que se expresan al cliente en forma de seguridad económica, financiera y hasta emocional.

Pocas empresas en el mundo tienen ese privilegio. En América Latina un ejemplo es Ferreyros, la representante de Caterpillar en Perú y países de la América Central. Tras 72 años como dealer Caterpillar, es una de las empresas que son reconocidas por el CEO de la compañía, Doug Oberhelman, prácticamente como socias. “Hemos recibido múltiples expresiones de reconocimiento de nuestra representada, de hecho Doug Oberhelman, durante su visita a Perú hace dos años, resaltaba a Ferreyros como uno de sus principales dealers en nivel mundial”, dice Mariela García Fabbri, gerente general de Ferreyros.

No es para menos. Ferreyros está presente en más de 80 puntos de Perú, entre ellos muchos proyectos de construcción y minería donde entrega soporte al producto con personal técnico y con repuestos. La empresa cuenta con una red de más de 30 talleres para reparaciones técnicas del equipo y un inventario de piezas con valor

Tracbel actúa estratégicamente en favor de Volvo CE en Brasil a través de entrenamientos con simuladores.

de US\$ 200 millones (cuya provisión genera el 40% de sus ganancias al año). En 2013, mientras Caterpillar experimentó resultados negativos en su operación global, Ferreyros anotó venta récord por US\$ 2.000 millones (crecimiento de un 13%). Finalmente hay mucho más que decir, como que el grupo de Ferreyros tiene entre sus otras empresas Rentafer y Unimaq, responsables por mantener alrededor de 1.600 equipos Caterpillar disponibles para arriendo. Estos, luego de dos años en operación, son retirados de la flota de alquiler, mantenidos y puestos a la venta como semi nuevos.

Con todos estos antecedentes, en 2010 Ferreyros recibió de la misma Caterpillar la invitación para representarla en Guatemala, El Salvador y Belice, mercados centroamericanos que de seguro están aprovechando dicha representación en sus varios proyectos de infraestructura.



No es de esperar algo distinto de una asociación tan comprometida que no fuera una consistente contribución para mantener a Caterpillar en el primer puesto a nivel mundial. “Caterpillar exhibe una participación líder de niveles de 50% del mercado, según información oficial de importaciones. Nuestra destacada posición,

VOYAGERTM 120





ENTRENAMIENTO Y ESTRATEGIA

Programas de entrenamiento de operadores son algo común en esta industria. Pero es distinto cuando un dealer se hace cargo de la capacitación de operadores mediante simuladores en el mismo sitio de trabajo con lo que simultáneamente le ahorra al contratista tiempo de trabajo, desplazamiento de su funcionario, el combustible y el desgaste de la misma máquina con actividades no directamente productivas. Esta fórmula de éxito es lo que hace un año viene produciendo Tracbel, dealer de Volvo en Brasil.

Tracbel es el primer dealer Volvo en el mundo en poner sobre ruedas el sistema de simuladores usado por la marca sueca. En trailer y contenedores, la empresa lleva la sala de clase hacia la obra o la mina en donde su cliente (que es también un cliente Volvo) necesita entrenar sus operadores. El resultado tiene al menos dos grandes ventajas: permite que el contratista entrene varios operadores a la vez y sin desplazarlos; y lo hace sin usar las mismas máquinas, anulando así el consumo de combustible

para la capacitación y evitando el desgaste del equipo (sin hablar de los riesgos de dañarlo en las sesiones).

“Cerramos un ciclo de beneficios entregándoles hoy un paquete completo de servicios. Esto le permite preocuparse sólo de su obra o su mina”, dice Luis Otávio de Lima, el gerente general de post-venta del dealer Volvo.

Lima repite algo que es casi un mantra



La solución que está generando más participación de mercado para Volvo: el simulador móvil.

se expresa en líneas tan diversas como las de excavadoras, cargadores frontales, tractores de oruga, motoniveladoras y compactadores, entre otras para el sector construcción, y de camiones mineros de hasta 400 toneladas, palas de gran envergadura, cargadores de bajo perfil y flota auxiliar, en la minería”, revela Mariela García Fabbri.

Produce pavimento asfáltico reciclado con mayores porcentajes. Astec Voyager, la única planta de asfalto en su clase con la habilidad de reciclar 30% de RAP.

- Producción de 120 mtp/h
- Diseño contraflujo Unidrum™
- Paletas Patentadas Astec V-Flight®
- Filtro de mangas de 17.600 cfm con impulso inverso



ASTEC, INC. an Astec Industries Company

4101 JEROME AVENUE • CHATTANOOGA, TN 37407 USA • 423.867.4210 • FAX 423.867.4636 • astecinc.com



EL TAMAÑO IMPORTA

Cuando pensamos en eficiencia en el sitio de trabajo, las ventajas de las nuevas plataformas aéreas de tijera Hy-Brid HB-830 y HB-1230 son inmensas.

Estas nuevas plataformas de tijera van de mano con las tradicionales plataformas de mástil, compitiendo en la economía de espacio y ofreciendo un diseño leve y maniobrabilidad dentro y a través de espacios confinados. Pero, con hasta un 57% más de espacio en la plataforma que las de mástil y casi 250 kilos de capacidad de carga, tú puedes elevar todo lo que necesitas y tener amplio espacio de trabajo.

Elije la plataforma cierta para tu trabajo. Elije Hy-Brid.

Buscando distribuidores en toda América Latina.

Hy-Brid Lifts[®]

1-866-334-0756 | WWW.HYBRIDLIFTS.COM



BMC Máquinas apoyó de tal manera la entrada de Hyundai en Brasil que la coreana eligió el país para abrir una fábrica.

en la industria. El costo de un equipo a lo largo de su ciclo de vida, desde la compra pasando por los mantenimientos hasta la recompra o descarte, tiene entre un 40% y un 50% asociados con la performance del operador. El operador puede gastar más o menos combustible, puede desgastar más o menos las partes. En suma, puede mantener o echar a perder el valor de la inversión en un equipo.

“Hoy, una de las diferencias de Volvo en el mercado es el menor consumo de combustible. Con los entrenamientos, mostramos cómo el cliente puede hacer efectiva esta ventaja competitiva de la marca”, afirma el gerente de Tracbel.

No caben dudas que la fidelidad de estos clientes de Tracbel a la marca Volvo sólo puede ser mayor luego de esta iniciativa.

VENDER CON AGRESIVIDAD

El caso de BMC, en Brasil, también es emblemático. La empresa es representante de varias marcas en su país. Pero con una se ha identificado de tal manera que ha empezado a presentarse públicamente con el nombre de ella asociado al suyo. Así, se ha vuelto común en Brasil que la gente de la industria mencione la BMC Hyundai.

De acuerdo con Paulo Lancerotti, director de BMC, la asociación con la empresa de Corea fue desde su inicio un tal éxito que ha determinado la decisión de Hyundai por abrir una unidad de fabricación en Brasil.

“Nuestra asociación empezó hace siete años. Comenzamos importando las máquinas en un momento en que el mercado brasileño iba muy bien. Vendimos muchas máquinas. Entonces, decidimos

abrir más puntos de venta Hyundai por el resto de Brasil. Cuando llega el momento en que Hyundai decide abrir una nueva fábrica fuera de Corea, la decisión quedó entre Estados Unidos, Rusia y Brasil. Finalmente la trajeron a Itatiaia, en Brasil, por el éxito en ventas. O sea, nosotros consolidamos la marca Hyundai en Brasil”, dice el ejecutivo.

Su secreto de *dealer* Hyundai está, además de la atención de post-venta y servicios brindada por BMC a los clientes, en la estrategia comercial. “Somos extremadamente agresivos al vender el producto Hyundai”, define.

Hoy en día, BMC hace llegar a los sitios de trabajo en Brasil una gran variedad de productos de la marca, tales como cargadoras, retroexcavadoras, excavadoras sobre orugas y sobre ruedas, montacargas, remolques y equipos compactos.

PROMOCIONAR EL PRODUCTO

Otra función muy asociada a los *dealers* es la promoción del producto que representan. ALO Group, de Chile, es una empresa representante de variados equipos y marcas en su país. Entre sus especialidades están los equipos de acceso, los cuales están creciendo en importancia en este y otros mercados latinoamericanos debido a que nuevas normativas de seguridad que obligan a que empresas de construcción y cualesquiera que trabaje elevando personas a la altura.

Representando la marca de plataformas de trabajo aéreo JLG en Chile, ALO

Alo Group promociona las plataformas de acceso de JLG en Chile a través del Día de la Altura.

Group ha lanzado en 2012 una iniciativa de promoción dedicada especialmente a estos equipos, el Día de la Altura. En ese año y en el siguiente, ha convocado todos sus clientes y demás interesados para conocer los equipos de acceso y además promocionar la marca que representa.

Además, no hay una feria de construcción o minería en Chile que no cuente con la presencia de Alo Group llevando plataformas JLG en exhibición. Obviamente, las ventas de estos equipos solo tienden a crecer en Chile.

En suma, esto es un retrato de lo que supone en nuestros días asumir el papel de intermediario en un segmento de alta competencia y en donde los volúmenes financieros no permiten aventuras. El mercado es irremediamente global. Por eso, si por una parte el fabricante depende de este intermediario para acceder a los mercados nacionales o regionales, por otra el intermediario no puede más darse el lujo de no comprometerse con su representado en lo fundamental de su estrategia. Solamente así generará un valor complementario que un buen dealer debe tener la vocación de proporcionar: el valor de la conquista y mantenimiento del cliente final mediante el establecimiento de una relación que le genere tanto más valor cuanto el que él invierte en el equipo. ■



Grúas auxiliares
Soilmec SC-70 HD

Soilmec, latino america

Obtenga la mayor
rentabilidad de inversión
gracias al rendimiento de
los equipos de Soilmec

Piloteadoras

Piloteadoras de barrena continua

Micropiloteadora para micropilotes, drenes, anclajes
y jet grouting

Grúas auxiliares y HD para cimentaciones

Herramientas y equipos para muros pantalla

Equipamiento para manejo lodos de perforación

Herramientas de perforación

Stock de repuestos
para todos los equipos Soilmec

Servicio técnico

Micropiloteadoras
Soilmec SM-14

Soilmec Colombia S.A.S.

Calle 93 B No. 18-12, Edificio Chicó Business Park, Ofic. 308, Bogotá - Colombia
PBX.: +571 6 36 09 90, Cel.: +57 318 5170657, +39 335 6152750

soilmec 
Drilling and Foundation Equipment

Correo: info@soilmeccolombia.com

soilmec.com



Pasar de una pequeña herrería en medio del Mid West estadounidense, a ser una empresa global con más de 57 fábricas alrededor del mundo, ha sido parte del camino recorrido por John Deere. Reporta **Cristián Peters**.



La compañía es la novena mayor empresa de equipos de construcción del mundo según la Yellow Table de International Construction.

Forjando historia

Desde su fundación en 1837, la estadounidense John Deere ha experimentado numerosos cambios. Basta con saber que su creador comenzó con un pequeño negocio como herrero y que hoy la marca es la número dos en ventas de equipos de construcción en Estados Unidos y Latinoamérica, con excepción de Brasil.

Pero los orígenes de la empresa no van de la mano de la construcción, sino que de su división Agriculture and Turf (A&T), sector que para John Deere representa cerca de dos tercios de sus ventas netas, que en 2013

superaron los US\$38.000 millones.

El sector de Construction & Forestry (C&F) el año pasado se vio afectado por la baja en la demanda de maquinaria para la construcción dada la continua debilidad de algunos mercados. La división generó ventas netas por US\$5.870 millones, un 8% por debajo de los US\$6.378 millones alcanzados en 2012 y representó cerca de un 15,4% de las ventas totales.

El éxito de la empresa, según Mike Mack, presidente de C&F, se explica en parte porque a pesar los cambios que han experimentado

en sus 177 años, siempre se han tenido en mente los principios fundamentales originales de su fundador: integridad, calidad, compromiso e innovación.

Resulta interesante que si bien la conexión con la agricultura sigue siendo la base fundamental de la compañía, el principal invento de John Deere en su taller de herrería en Grand Detour, Illinois, fue un arado de acero pulido y autolimpiante que permite a abrir surcos limpios incluso en las tierras más pegajosas, tecnología que hoy se puede encontrar en las cuchillas de las motoniveladoras de la empresa.

ÉTICA EN LOS NEGOCIOS

Según Mike Mack, presidente de la división Construction and Forestry de John Deere, una de las importantes herencias que dejó su fundador es la ética y responsabilidad social en los negocios. Esta visión no se ha perdido en el tiempo, al contrario, se ha intensificado. Eso es lo que ha permitido que a comienzos de este año la compañía fuese reconocida como una de las empresas más éticas del mundo según el Instituto Ethisphere, organización que promueve mejores prácticas en ética empresarial, responsabilidad social corporativa, anticorrupción y sostenibilidad.

John Deere fue honrada junto a otras 144 empresas a las que el instituto evaluó en: ética y cumplimiento del programa, reputación, liderazgo en la industria e innovación, dirección corporativa, responsabilidad social, y cultura ética.

Asimismo, durante marzo John Deere fue reconocida por la revista Fortune como una de las 50 compañías más admiradas del mundo. La empresa, que forma parte del ranking por sexto año consecutivo, se posicionó en el puesto 46 del listado general y en el segundo lugar en la categoría Equipamiento Industrial y Agrícola.

INTERNACIONALIZACIÓN

Hablar de la internacionalización de John Deere puede ser de perogrullo, en sus 177 años de historia ha fundado decenas de fábricas y establecido una red de distribuidores sumamente fuerte en todos los continentes. Sólo un dato puede clarificar esto, la empresa cuenta hoy con 57 fábricas alrededor del mundo. De hecho, las ventas netas de la empresa fuera de EE.UU. y Canadá se han multiplicado 4,5 veces entre 2000 y 2013, representando hoy un 35% del total con una facturación cercana a los US\$13.000 millones comercializados en el exterior, de estos US\$4.300 corresponden a ventas en Sudamérica y Centroamérica.

MIRADA LOCAL

Con cerca de un tercio de las exportaciones de la empresa, la región se ha vuelto fundamental y la compañía sigue invirtiendo fuertemente en el desarrollo de nuevos equipos y nuevas instalaciones. El año pasado se abrieron nuevas fábricas en Brasil y China y este año una segunda fábrica en Brasil, esta vez en asociación con Hitachi.

En la nueva fábrica propia John Deere progresivamente producirá las retroexcavadora 310K y las palas cargadoras 524K, 544K, 624K, 644K y 724K. En tanto, en la fábrica compartida con la



japonesa se fabricarán las excavadoras 160G, 180G, 210G, 250G y 350G, de John Deere, y las excavadoras ZX160, ZX180, ZX210, ZX250 y ZX350, de Hitachi Construction Machinery.

La apertura de las dos nuevas fábricas demandó una inversión de US\$180 millones, de los cuales US\$124 millones fueron aportados por John Deere, y el restante por Hitachi.

La región sin dudas es un foco de atención constante para la empresa y es que las expectativas son amplias. Según explica Domenic Ruccolo, vicepresidente senior de ventas y marketing de la división C&F, “la población mundial las próximas décadas superará los 9.000 millones de personas y eso requerirá dos cosas, mayor producción de alimentos e infraestructura más robusta”. Dentro de este contexto John Deere puede jugar un rol esencial. “En agricultura mercados como Argentina y Brasil son

El John Deere Historic Site cuenta con una réplica exacta del taller original donde John Deere comenzó sus trabajos al llegar a Grand Detour.



Las ventas de la división Construction and Forestry representan cerca de un 15,4% de los ingresos totales de la compañía.

de los más importantes del mundo; en términos de otros recursos naturales como minería, hidrocarburos y forestal, también muchos mercados importantes están en Latinoamérica”, explica el ejecutivo.

DAVENPORT

Los principales desarrollos de la compañía para acompañar su labor manufacturera han ido de mano de la tecnología. *Construcción Latinoamericana* visitó la unidad fabril de John Deere Davenport Works, situada en Davenport, Iowa, la que este año cierra un ciclo de inversión por US\$150 millones por los últimos cuatro ejercicios.

La empresa realizó una restructuración total de los espacios de la unidad fabril, así como la incorporación de nuevos equipos de automatización y robotizado. Las ventajas y eficiencia obtenidas son importantes.

Según explicó Eric Fish, gerente de proyecto de operaciones de Davenport Works, uno de los equipos producidos en esta fábrica son los camiones volcadores, y si la fabricación de una caja volcadora en general consideraba un proceso de 60 horas de soldadura, con los nuevos robots que se aplicarán próximamente, esta cifra podría reducirse a cuatro horas.

Asimismo el proceso de pintura ha sido drásticamente reducido gracias a la tecnificación y robotización, pasando de cerca de un día a sólo cuatro horas.

Los índices de accidentabilidad también son positivos en la fábrica. Según Fish el promedio de la industria estadounidense es de cerca de 4,2, mientras que John Deere está apostando tener sólo un 2,0 este año. ■

HISTÓRICO

Más de 170 años de historia y una presencia mundial justifican la existencia de un museo que explique el paso de tiempo y los grandes hitos de la compañía creada por el herrero John Deere.

La compañía hace unos años re-compró el sitio en el que John Deere vivió con su familia durante los orígenes de la compañía. En el sitio/museo John Deere Historic Site, en Grand Detour, Illinois, se puede ver la casa donde vivió el herrero junto a su esposa e hijos. Asimismo, cuenta con una réplica exacta del taller original y donde se pueden observar algunas piezas de alto valor histórico.

Pero el trabajo de herrería luego sería superado por la especialización en su cuchillo de arado. Con una tierra pegajosa que hacía poco eficiente el trabajo agrícola, en 1837 Deere creó una hoja más pulida y con el formato apropiado para cortar limpiamente. Ya en 1841 el herrero producía 100 arados anuales, en 1850 ese número había crecido exponencialmente llegando a las 1.600 unidades al año.

La compañía ha realizado una interesante labor arqueológica gracias a la cual logró replicar el funcionamiento original de la fábrica que se instaló en el predio en un primer periodo, así como el lugar que ocupaba cada equipo.

Luego de la muerte de John Deere en 1886, la empresa siguió desarrollándose y creciendo. En 1912 ya contaba con doce fábricas en Estados Unidos y Canadá.

La historia luego, con altos y bajos, fue de desarrollo e innovación en equipos, con un crecimiento orgánico y a través de adquisiciones que han hecho de John Deere uno de los principales fabricantes de equipos del mundo.

Según la Yellow Table, publicada por la revista hermana *International Construction* y que lista a los 50 principales fabricantes de equipos construcción del mundo, la estadounidense se ubica en el noveno lugar en términos de ventas de equipos de construcción.

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.



LA PLANTA MOVIL AUTOCARGABLE A MEDIDA DE TU OBRA



carmix.com

30020 Noventa di Piave, Venezia - Italy - Tel. +39.0421.65191 - info@carmix.com

LA REFERENCIA...



...EN POTENCIA, CONFORT Y DISEÑO.



HD CompactLine

- Visibilidad perfecta
- Elevada comodidad de conducción
- Máxima calidad de compactación con alto rendimiento
- Manejo intuitivo

HD CompactLine



ROAD AND MINERAL TECHNOLOGIES

www.hamm.eu

HAMM AG
Hammstr. 1 . D-95643 Tirschenreuth (Alemania)
Teléfono: +49 (0) 96 31 80 - 0 . Correo electrónico: info@hamm.eu



HEM Accesorio de perforación para Excavadora

- Perforadora Hidráulica y Mastil patentados
- Utiliza la potencia de la excavadora
- Anclajes, Micropilotes, tronaduras



TEI ROCK DRILLS
MONTROSE, COLORADO USA
teirockdrills.com


FOLLOW US ON
FACEBOOK & TWITTER



www.braviisol.com

Solo Gyps

En Pouso Alegre, XCMG producirá rodillos compactadores, motoniveladoras, excavadoras, cargadoras y camiones grúa.



El fabricante chino de equipos de construcción inauguró su fábrica en Brasil. *Construcción Latinoamericana* estuvo presente. Reporta **Fausto Oliveira**.

Alfombra roja para XCMG

Fue con una imponente ceremonia para más de 600 invitados que los ejecutivos de XCMG inauguraron su primera unidad fabril fuera de China, en la ciudad de Pouso Alegre, en Brasil, el 6 de junio pasado. Con 870.000 metros cuadrados de área construida, la fábrica será capaz de introducir al mercado 7.000 unidades al año de excavadoras, palas cargadoras, motoniveladoras, rodillos compactadores y camiones grúa, que son su principal producto en el mercado del país.

La inversión ascendió a US\$200 millones

durante el año y medio de construcción de la unidad brasileña, desde que en diciembre de 2012 se cortó la cinta inaugural de la obra hasta su entrega. Actualmente la instalación emplea cerca de 230 funcionarios, de los cuales la mayoría vino de China para capacitar los cerca de 70 brasileños contratados para las líneas de producción.

XCMG ha elegido Brasil para su primer gran salto hacia Occidente por la importancia que el mercado de este país representa en sus exportaciones. De acuerdo al director

general de la filial brasileña, Sam Shang, un tercio de los US\$1.400 millones exportados por la compañía en 2013 tuvo como destino a América Latina y de este volumen, un 60% fueron equipos comprados por clientes de Brasil. Como ejemplo, el ejecutivo comentó que en el año pasado XCMG vendió 181 de sus camiones grúas en Brasil.

La exportación de los demás productos de la empresa al resto de Latinoamérica continuará haciéndose desde China, ahora por supuesto apoyadas en su fortalecida presencia en Brasil. Pero en lo que respecta los productos hechos en Pouso Alegre, la distribución hacia la región se hará desde el país. Las ocho unidades de representación de XCMG en la región, que comprenden México, Argentina, Chile, Colombia, Perú, Venezuela, Nicaragua y Ecuador tendrán en Brasil su centro distribuidor de productos, partes y servicios. También se prevé que XCMG Brasil sea el centro de entrenamiento de operadores de todas estas filiales. Otra iniciativa anunciada que podrá facilitar las ventas de los equipos a clientes de los países vecinos es el inicio de un sistema de venta >

Un programa de intercambio capacita operarios brasileños en China y trae a asiáticos a Brasil.



de equipos por internet, que todavía está en estudio por la filial brasileña.

UN FABRICANTE GLOBAL

El vice-presidente mundial de XCMG, Yansong Wang, estuvo presente en la ceremonia de inauguración en la ciudad del sur del estado de Minas Gerais. De acuerdo al ejecutivo, “la fábrica de Pouso Alegre es una transformación radical en el proceso de internacionalización del grupo. La meta de la empresa es figurar entre los tres mayores fabricantes de equipos de construcción en el mundo, además de ser una empresa de primera línea en su segmento”.

Sus palabras muestran la claridad de la estrategia de la asiática de globalizar la empresa lo más posible. En su discurso frente los invitados Wang mencionó otras iniciativas internacionales de la compañía, como el *joint venture* con la alemana Schwing Stetter, que según su opinión, le garantiza a XCMG el liderazgo en el mercado de bombas de concreto en Brasil.

Pero por estratégico que sea Brasil como punto de acceso a los mercados latinoamericanos, el conquistar más mercado interno en este país sigue dependiendo de una condición política impuesta por el gobierno



El ministro brasileño de Desarrollo, Mauro Borges, y el vice-presidente mundial de XCMG, Wan Yan San.



La empresa ha vendido 181 camiones grúa en Brasil durante 2013.

como medida de protección de la industria nacional: el sello Finame. Por el sistema montado en el banco público de fomento económico de Brasil, el BNDES, solamente si un equipo es fabricado en el país, o cuenta con un porcentaje mínimo de sus piezas hechas localmente, se lo puede vender bajo las extremadamente favorables condiciones de crédito que disfrutaban las empresas brasileñas para compra de máquinas.

XCMG Brasil tendrá este aspecto consolidado en poco tiempo. Así lo garantizó durante la inauguración el ministro de Desarrollo, Industria y Comercio de Brasil, Mauro Borges. “Ya empezaron las gestiones para concretar la llamada *finamización* de los productos de XCMG, lo que es fundamental para incrementar esta inversión en Pouso Alegre”, dijo la autoridad.

La nacionalización de cinco categorías de los equipos XCMG en Brasil es un paso importante si la compañía china pretende seguir incrementando su presencia en el mercado brasileño, además de obtener una ventaja para conquistar los mercados vecinos. Pero no se debe perder de vista que esta empresa es una de los fabricantes de equipos más completos en el mundo. En su

portafolio se encuentran múltiples categorías de equipos, entre grúas, plataformas de acceso, camiones mineros, plantas de asfalto y concreto, equipos de pavimentación, perforadoras, etc. además de prácticamente toda la línea de movimiento de tierra. Globalizar una estructura así de grande será de seguro una tarea de muchos años.

RELACIÓN BRASIL CHINA

La inversión de XCMG en Pouso Alegre es celebrada por el gobierno federal de Brasil y por el gobierno del estado de Minas Gerais como una ampliación de las relaciones entre el país y el gigante asiático. De hecho lo es en un sentido humano además del importante flujo de capital e inversiones mutuas. Esto porque los empleados de XCMG Brasil participan de esta integración a través de programas de entrenamiento en las fábricas de la empresa en China.

El año pasado, el primer grupo de trabajadores brasileños estuvo en las unidades fabriles de Xuzhou, provincia en donde se creó XCMG en 1943. Allí encontraron, además de la capacitación laboral para manejar las actividades de producción, nuevos horizontes culturales y de amistad internacional que les hicieron volver a Brasil con otro nivel de compromiso y dedicación al trabajo. Esto se notaba en el entusiasmo de los operarios de Pouso Alegre al mostrar a los invitados de la fiesta de inauguración sus herramientas y puestos de trabajo siempre al lado de sus colegas chinos.

Los intentos de globalización de parte de la empresa -que hoy tiene 26 fábricas de equipos-, y de protección de la industria nacional de parte del gobierno de Brasil, encuentran en este interesante programa de intercambio de trabajadores un frente de resultados muy positivos. ■

EL DISTRIBUIDOR QUE LO HIZO POSIBLE

Antes que llegara el momento de inaugurar una planta industrial como la de Pouso Alegre XCMG tuvo un arduo trabajo previo en la presentación de sus equipos al mercado brasileño. Para esto, contó con la ayuda de RRX Máquinas, su distribuidor en el país. En estos dos años de trabajo asociado, el representante cosecha el éxito de su trabajo de apoyo con la fuerte expansión de la marca china en Brasil.

“RRX Máquinas creyó de inmediato que los equipos XCMG tendrían buena acogida en el mercado. Al principio los clientes tenían un poco de miedo porque el equipo era hecho en China, pero cuando les decíamos de la fábrica que se iba inaugurar en Minas Gerais, el miedo daba paso a una certeza de atención especializada local, con piezas de repuesto y servicios rápidamente ofrecidos”, confirma el director de RRX, Renato Torres.

¡No sea engañado colocando todo su presupuesto de marketing en una revista sin datos claros de circulación!


Revistas no auditadas no pueden garantizarle hacia donde van. Así, ¿por qué arriesgarse?

**¿Sin auditoría?
¡No conviene!**



construcción
LATINOAMERICANA

- ✓ Cada edición de *Construcción Latinoamericana* es totalmente auditada por BPA.
- ✓ Una auditoría de BPA garantiza a los avisadores la confianza de que *CLA* está llegando a sus potenciales clientes. ¿Alguna otra revista latinoamericana de construcción puede garantizar esto?
- ✓ Nosotros no fabricamos números, la circulación de *CLA* tiene la GARANTÍA de que llega a más de 14.000* contratistas, distribuidores, delaters y empresas de arriendo en América Latina.



Tenga los ases con la circulación de *CLA* auditada por BPA

La BPA es reconocida como la principal auditoría de revistas business-to-business en todo el mundo, y provee una garantía en que los avisadores pueden confiar.

*De acuerdo al Reporte de Circulación de diciembre de 2013





yellow power

be on top in building industry

Hercules

- **Cargas imponentes:** capacidad hasta 21 toneladas por una altura de 10 metros
- **Robustez del bastidor y de los ejes de alta capacidad:** seguridad absoluta y precisión de maniobra en situaciones extremas.
- **Control total:** joystick electropropor-

cional y distribuidor flow sharing

- **Bomba hidráulica Load sensing:** alta presión de trabajo para movimientos rápidos y precisos

- **Seguridad:** sistema de control electrónico de las maniobras de trabajo

- **Visibilidad:** homologación ROPS/FOPS con posición de conducción elevada



DIECI

www.dieci.com

Los servicios de mantenimiento y remanufactura componen parte esencial del valor ofrecido por la industria.

La segunda edición de M&T Piezas y Servicios, en Brasil, fue una muestra de cómo el mantenimiento de los equipos es clave. Reportan **Fausto Oliveira** y **Cristián Peters**.



Mantener para crecer mejor

La venta de equipos por sí sola ya no es un modelo de negocios que las empresas estén siguiendo. Desde hace algunos años la tendencia por proveer servicios especializados en mantención y ágiles respuestas ante las necesidades de los clientes ha sido la tónica. Post-venta es la consigna actual, y pareciera que ha llegado para quedarse.

En este contexto es que la Asociación Brasileña de Tecnología para Construcción y Minería (Sobratema) ha llevado a cabo en junio la segunda edición de su evento

M&T Piezas y Servicios en Sao Paulo, Brasil, el que ha sido catalogado como el mayor encuentro del sector de post-venta y servicios de América Latina y que contó con la participación de 239 expositores, representando a 266 marcas nacionales e internacionales.

“La realización de M&T Piezas y Servicios está alineada con el momento que vive la construcción y minería brasileñas, donde una de las principales preocupaciones es mantener los equipos funcionando con eficiencia, dado que una máquina detenida

representa perjuicios y retrasos”, explica Afonso Mamede, presidente de Sobratema.

Dentro de las novedades planteadas en la feria destacan una serie de iniciativas de servicio que agregan valor y resaltan la necesidad de contar con un buen mantenimiento a la inversión de compra de equipos.

Construcción Latinoamericana estuvo presente en el evento conociendo en detalle las distintas alternativas ofrecidas.

COMPETENCIA EN SERVICIOS

La prestación de un buen servicio es lo que prometían, finalmente, todos los grandes fabricantes de equipos pesados. Cada uno a su manera.

El fabricante de bombas de concreto, Putzmeister fue uno de los que invirtió fuertemente en la presentación de soluciones para sus clientes. Entre las noticias dadas a conocer durante la feria estuvo la inauguración de dos nuevos centros de servicio en Brasil, uno de ellos en Recife, en el noreste, y otro en Itajaí, al sur. “Brasil es muy grande y muy importante para >



Putzmeister Brasil ha dado un paso fundamental para incrementar su atención de post-venta en el país.

Putzmeister global. Para estar cerca de nuestros clientes estudiamos el mercado y la distribución de todas las máquinas en el país, y decidimos que lo mejor era tener un centro en Sao Paulo, otro más al norte y otro en el sur”, dijo Stephen Crane, CEO de la empresa en Brasil.

El fabricante chino LiuGong, que en abril inauguró su centro de distribución de piezas y de servicios en Montevideo, Uruguay, también mostró mucha dedicación a la post-venta. “El centro en Uruguay ya nos ha traído beneficios porque es clara la ventaja de poder brindar atención a todo el Cono Sur y trabajar en su lengua local”, dijo Bruno Barsanti, vice-presidente de la compañía para Latinoamérica. El ejecutivo, quien confirmó la intención de también abrir una oficina comercial en Perú, destacó el compromiso de la empresa en su estrategia de escuchar a los mercados locales y crear configuraciones que atiendan mejor sus necesidades.

Volvo Construction Equipment trajo a la feria su sistema de control y gestión remota de equipos Care Track. El sistema es un producto de telecomunicaciones híbrido que funciona por satélite o por ondas GSM. Así, una excavadora que está a miles de kilómetros de distancia de la oficina de la empresa, envía datos que permiten a los especialistas prever problemas y anticiparse a ellos. El Care Track entrega datos de todo tipo sobre el funcionamiento de los equipos y en su versión básica puede ser utilizado incluso con máquinas de otras marcas.

Por su parte, la británica JCB anunció para este año una inversión cercana a los US\$500.000 en la atención de post-venta en Brasil. Con ella, el fabricante promete



aumentar aún más su red de servicio en el país, que hoy tiene 40 centros de distribución de piezas de manera asociada a empresas locales. Además, JCB ha creado un departamento específicamente dedicado al servicio y distribución de piezas en el mercado brasileño.

Manitowoc se preocupa del mantenimiento de sus grúas mediante un completo programa llamado Crane Care. El programa contiene cinco líneas de actividad: el servicio en sí mismo, piezas, entrenamiento de operadores, comunicaciones técnicas y el programa EnCORE. “Hoy en día nosotros ofrecemos una gran línea de piezas remanufacturadas y EnCORE es el programa responsable de esto”, contó Marcelo Medeiros, director de soporte a productos de la marca.

También fabricante de grúas y equipos de izamiento, Palfinger estaba en la feria presentando el sistema Patronic 50, un control remoto que muestra los principales indicadores de operación de una grúa, como la capacidad de elevación y el indicador de sobrecarga. “A pesar de la desaceleración de la actividad económica, visualizamos oportunidades de negocios en post-venta.

La flota que está en terreno debe estar en operación y disponible, evitando tiempos de inactividad”, señaló Leandro Schünke, gerente de unidad de negocio de post-venta.

Otra de las marcas presentes en la feria fue la alemana Liebherr, cuya principal novedad estuvo de la mano de un Centro de Entrenamiento en Brasil, el que está a cargo de atender todas sus divisiones activas en el país, además de clientes en el resto de América Latina y África.

BMC, representante en Brasil de Hyundai, destacó su programa de mantención periódica programada y el sistema de análisis de fluidos LubLife. El primero es un plan por el cual se garantiza que el cliente tendrá sus equipos monitoreados y revisados durante la vigencia del contrato. El segundo se centra en la condición de los fluidos, lo que garantiza el correcto funcionamiento de los equipos mediante la identificación temprana de fallas de componentes.

CONTRATISTAS

No sólo empresas proveedoras aprovecharon la realización de M&T Piezas y Servicios. Constructoras como Odebrecht y el Grupo Galvão también se hicieron presentes. Según Rui Jordão, ingeniero de Odebrecht Infraestructura, “fue una experiencia interesante y positiva participar de la Sala de Tecnología con las soluciones ofrecidas por la compañía a nuestros socios. Lo que más llamó la atención dentro de las innovaciones presentadas fueron los simuladores”, afirmó.

Por su parte, Silvimar Fernandes Reis, director de equipos y suministros de Grupo Galvão, dijo que “fue una experiencia gratificante e interesante gracias a que fue posible compartir lo que hacemos e identificamos como innovación y tecnología. Esta socialización de la información es importante para nuestra industria”. ■





PENSANDO EN ADELANTE

2015

CUANDO Y DONDE

World of Concrete 2015 • Del 3 al 6 de febrero; Seminarios: del 2 al 6 de febrero

Centro de Convenciones de Las Vegas, Las Vegas, NV, EE.UU. • www.worldofconcrete.com





CONCRETESHOW

SOUTH AMERICA • BRAZIL

UN OFRECIMIENTO:



MEP

Putzmeister

BMC

LIEBHERR

BASF

EL EVENTO DEL AÑO EN SOLUCIONES PARA OBRAS DE EDIFICACIÓN E INFRAESTRUCTURA EN AMÉRICA LATINA

**Oportunidad única de
hacer buenos negocios**

Conozca más de 600 proveedores
de 36 países.

Vea las más recientes tecnologías
de la construcción civil.

Acompañe el desarrollo de la
industria y del mercado.

Del 27. al 29
de agosto
2014
CENTRO DE EXPOSICIONES
IMIGRANTES

 [facebook.com/ConcreteShow](https://www.facebook.com/ConcreteShow)

Organización



UBM

WWW.CONCRETESHOW.COM.BR


CONCRETESHOW
SOUTH AMERICA • BRAZIL



IPAF extiende su influencia

La misión de aumentar la seguridad en la operación de plataformas de trabajo en altura mueve a la Federación. Escrito por

Antonio Barbosa.

Desde 2010 que la Federación Internacional de Acceso Motorizado (IPAF, por su sigla en inglés) aterrizó en Latinoamérica y desde entonces ha logrado un gran desarrollo y presencia en los principales mercados de la región. Con oficina en Brasil, responsable por el soporte a los demás países de la región, la Federación está presente en Argentina, Chile, Colombia, México, Perú y Uruguay, con un total de 88 empresas afiliadas y 49 centros de entrenamiento.

El principal objetivo de IPAF es proveer apoyo a las empresas afiliadas para el correcto uso y operación de las plataformas de trabajo aéreo, teniendo como meta final una operación segura y sin accidentes, logrando con ello que los equipos entreguen su máxima productividad y retorno a los inversionistas.

En este sentido, IPAF ha desarrollado un programa de entrenamiento de operadores de plataformas para que se prepare a los profesionales con las mejores prácticas en la operación del equipo, especialmente en su análisis de riesgos involucrados, el uso de equipos de protección, la correcta elección del

Aviso de seguridad de IPAF Brasil sobre la importancia de estabilizar las plataformas.



Campaña de IPAF en Brasil para estimular el uso del cinturón de seguridad en plataformas.

equipo para cada aplicación y muchas otras informaciones útiles.

CURSOS

Más allá del curso de operador, IPAF ha promovido también entrenamiento dirigidos hacia todos los demás profesionales que trabajan con plataformas, tales como el Curso de Demostradores, Curso de Utilización del Cinturón de Seguridad Tipo Paracaidista, Curso de Carga y Descarga de Equipos y Curso para Supervisores y Gestores de Obras.

Este último, dirigido –como su nombre lo indica– a supervisores de sitio de trabajo y gestores, es especialmente importante porque con él se quiere capacitar no sólo operadores, sino también a las personas encargadas del liderazgo de las operaciones, lo que permitirá crear mayor conciencia

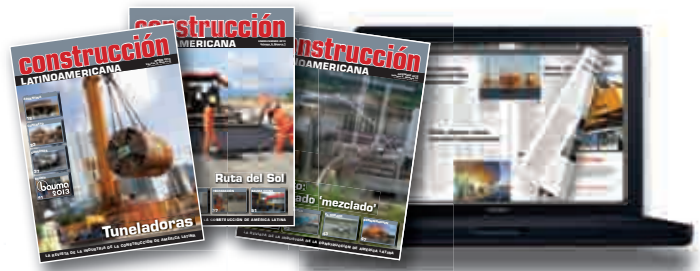
en todas las partes involucradas frente a los riesgos presentes y en consecuencia un mejor entendimiento de la importancia del uso correcto de los equipos de acceso.

Además de los programas de entrenamientos, IPAF también patrocina y publica una serie de campañas de seguridad, llevando a los usuarios un mensaje de alerta sobre temas de gran relevancia, como el uso de soportes para la correcta estabilización de los equipos, uso del cinturón de seguridad y la necesidad de entrenamiento y capacitación para la operación de plataformas.

Otro trabajo importante desarrollado por IPAF, siempre en colaboración con las empresas afiliadas y los Comités Técnicos, es colaborar con las autoridades locales para realizar adecuaciones a la legislación de seguridad, siempre con el objetivo de proteger los usuarios y reducir al mínimo el registro de accidentes.

IPAF es una organización sin fines de lucro que promueve el uso seguro de plataformas de acceso en todo el mundo. Los miembros son fabricantes de equipos de acceso, empresas de locación contratistas y usuarios. Para más información, visite www.ipaf.org





FORMULARIO DE SUSCRIPCIÓN GRATUITA

1 ELIJA SUS REVISTAS Y/O NEWSLETTERS

REVISTAS

Construcción Latinoamericana

Access International

Access, Lift & Handlers

American Cranes & Transport

Construction Europe

Demolition & Recycling International

International Construction

International Construction Turkey

International Cranes and Specialized Transport

International Rental News

E-NEWSLETTERS

Construcción Latinoamericana e-newsletter

Access International e-newsletter

Access, Lift & Handlers e-newsletter

Demolition & Recycling International e-newsletter

International Rental News e-newsletter

International Construction China e-newsletter

World Construction e-newsletter

World Crane Week e-newsletter

2 TIPO DE ORGANIZACIÓN

Contratista

Ingeniero Contratista/Arquitecto/Prácticas de Estudio

Minería/Canteras/Empresas de Producción

Producción de Petróleo

Autoridades Internacionales/Nacionales

Gobierno Nacional/Regional/Local

Utilidad Pública (electricidad, gas, agua, muelles y puertos)

Fabricantes

Distribuidores/Importadores/Agentes

Construcción/Departamentos de Industrias y Comercios

Asociaciones/Establecimientos de Educación/
Investigación

Equipos de Construcción/Compañías de Alquiler

Proyectos/Gerencia de Construcción /Consultores

Otros (por favor especifique)

3 SUS DETALLES

Nombre y Apellido: _____

Título Profesional: _____

Empresa: _____

Dirección: _____

Estado: _____

País: _____

Código Postal: _____

E-mail: _____

Fono: _____

Fax: _____

(Por favor indique el código internacional de teléfono)

4 VERSIÓN DE PREFERENCIA

IMPRESA

ELETRÓNICA

AMBOS

5 FIRME Y ANOTE LA FECHA

Firma: _____

Fecha: _____

ENVIAR A: The Circulation Manager,

Construcción Latinoamericana, KHL Group Americas LLC,
205 W. Randolph St, Suite 1320, Chicago, IL 60606, USA

FAX: 0044 (0)1892 784086

REGÍSTRESE ONLINE:

www.khl.com/subscriptions/cla-spanish

E-MAIL: circulation@khl.com





Concesiones viales: en contra del tiempo

El gobierno federal se prepara para lanzar un segundo lote de concesiones, no obstante pueden seguir surgiendo cuellos de botella logísticos.

Escrito por **Sobratema**.

Luego de un tiempo sin grandes cambios, que fue seguido por la reanudación de un programa que no despertó mucho interés por parte del mercado, las concesiones viales prometidas por la presidenta Dilma Rousseff han encontrado finalmente su fórmula, una que ha gustado a prácticamente todos los involucrados. El gobierno se ha empeñado en buscar una ingeniería financiera capaz de viabilizar el menor peaje posible sin detener las inversiones de corto y largo plazo en las vías nacionales.

El valor del peaje ha sido el principal foco de críticas en contra de las concesiones viales en operación, lo que ha desmotivado nuevas concesiones por los últimos 20 años. La primera etapa de las concesiones está cumpliendo casi 30 años, como es el caso del puente Río Niterói, una de las pioneras, cuya renovación ya ha sido incluida por el gobierno en la nueva ola de concesiones. En su registro histórico, de acuerdo a una combinación de factores técnicos, económicos y políticos, las concesiones de esta generación presentan todo tipo de resultado, desde fracasos en proyectos viales en el estado de Rio Grande do Sul hasta casos de éxito en Sao Paulo.

COSTO SOCIAL

El alto precio de los peajes y la calidad de los servicios están entre los ítems principales apuntados por los usuarios. La pregunta que se hacen es: ¿cancelar un peaje alto por una vía de calidad? o ¿un peaje reducido pero con malas condiciones viales? De seguro, ni una cosa ni la otra.

El resultado de la primera etapa de concesiones, en la que se priorizó el criterio de menor peaje, sirve como parámetro. Su contrapartida fue el amargo sabor dejado

Rodovia dos Imigrantes, en Sao Paulo, concesionada a la empresa Eco Rodovias, es un ejemplo de éxito del sector.



El alto valor del de la carretera D. Pedro siempre ha motivado la queja de los usuarios.

por el atraso en las inversiones y en algunos casos la total inviabilidad de las obras. En este contexto el gobierno lanzó el año pasado su nuevo paquete de concesiones.

Luego de un inicio con problemas por un proyecto vial que no tuvo empresas interesadas, el gobierno ha revisado algunas reglas y en consecuencia ha mejorado la rentabilidad prevista de los inversionistas. Entre los cambios se incluyó la extensión de los plazos de 25 a 30 años, lo que permite mejores retornos. Además, el tiempo de carencia fue extendido de tres a cinco años y hasta un 80% de los valores de proyecto podrán ser financiados junto a entidades privadas.

Los cambios efectuados finalmente dejaron satisfechos a los inversionistas, y las concesiones fueron dominadas por grupos experimentados como son Odebrecht Transport y CCR con una ventaja adicional, la reducción presupuestaria en las propuestas económicas frente a los valores considerados por el propio gobierno sorprendió incluso al mercado.

Frente el desafío de mejorar la logística brasileña, y ahora animada por el resultado obtenido, Dilma Rousseff anunció otro paquete de concesiones viales en enero, que formarán parte del Plan de Inversión en Logística. Se estiman las inversiones necesarias en R\$ 17.8000 millones. ■



**PIEZAS EN LAS QUE PUEDE CONFIAR
PARA MANTENER SU MÁQUINA TRABAJANDO.**



Piezas Hidráulicas CTP



Juegos de Motor CTP



Sistema de Frenos CTP



Unidad de Fuerza CTP

...y mucho más!

**Piezas Nuevas de Reemplazo
para Maquinaria Pesada**

Sede Principal: 6100 N.W. 77th Court
Miami, Florida 33166 U.S.A



Miami: (305) 592-9769
sales@costex.com
Dallas: (214) 231-7455
dallas@costex.com

www.costex.com
Una Empresa Certificada por ISO 9001



WORLDWIDE PURCHASE, SELLING & RENTING

Tel: +49 (0) 8252 70553 10 - Fax: +49 (0) 8252 70553 11
sales@aca-cranes.com



PPM ATT 340
30 t YOM 1995



PPM ATT 400-3
35 t YOM 2002



Grove GMK 3050
50t YOM 1996



Demag AC 50-1
50 t YOM 2003



Demag AC 50-1
50 t YOM 2004



Demag AC 50-1
50 t YOM 1999



Demag AC 205
80 t YOM 1996



Demag HC 360
120 t YOM 1980



Demag AC 200-1
200 t YOM 2003

www.aca-cranes.com



CERTIFIED BOOM REPAIR SERVICE, INC.

1902 N. 38th St, Tampa, FL 33605, 813-247-1963

**ESPECIALISTAS EN REPARACIÓN DE BRAZOS DE CELOSÍA
E HIDRÁULICOS, VENTA Y ALQUILER DE GRÚAS AUTO-
MONTANTES Y SUS COMPONENTES RELACIONADOS**



**EXPERTOS
EN REPARACIÓN
DE GRÚAS**

Para consultas de venta y alquiler:
Tel: 813-247-1963
Email: tyler.smith@certifiedboomrepair.com

Ahora representamos las grúas torre auto-montantes y grúas de ciudad San Marco, la línea de accesorios Boscaro y la gama de generadores y torres de luz Magnum.



WWW.CERTIFIEDBOOMREPAIR.COM



Kirby-Smith ofrece una gran selección de equipos y grúas para construcción pesada

Para más información contacte a Rick Nielsen: **800.375.3339**
rnielsen@kirby-smith.com



2005 Komatsu WA200L-5, sn 65980, 7742 Horas. Precio US\$65.000
 FOB Oklahoma City, OK
 Incluye cuchara y carro tenedor



1981 Grove RT58A, Capacidad de 14 ton, pluma de 28'- 70', boom sn 49409. Precio US\$20.000 FOB St. Louis, MO



2000 National 1195 Pluma sobre camión, 28 ton cap. sn33084. Precio US\$90.000
 FOB Oklahoma City, OK



1997 Rosco RA 300 Reparador de baches, sn 35266. Precio US\$27.500
 FOB Oklahoma City, OK



1998 Cat SM-350 Estabilizador de suelos, sn 1RN0030. Precio US\$34.200
 FOB Ardmore, OK



2009 LeeBoy 8510 Pavimentadora, sn 8510TE-55570, 3990 Horas. Precio US\$65.000 FOB Tulsa, OK



2006 Komatsu PC200LC-7L, sn A87681, Precio US\$65.000
 FOB Oklahoma City, OK

Visite nuestro sitio web para ver más de 2.000 grúas y equipos de construcción
www.kirby-smith.com

Equipamiento sujeto a ventas anteriores y cambios sin previo aviso

LA INTELIGENCIA DE LA CONSTRUCCIÓN

■ Para conocer las últimas noticias y análisis sobre el sector de la construcción latinoamericana visite

www.khl.com/cla

■ Para recibir una versión digital gratuita de CLA, inscribese en

www.khl.com/subscriptions/free-digital

■ Para recibir el newsletter semana de CLA visite

www.khl.com/enewsletter



KHL Reporte Semanal de Construcción
 Las últimas noticias de la construcción para Latinoamérica



¿Tienes un trabajo? Tenemos las herramientas.



Chile
Gildemeister Maquinarias
www.mgildemeister.cl
+56-2-27315800

Panama
Transporte y Equipos SA
www.tesa.com.pa
+507-67805786

Ecuador
KARNATAKA S.A
+593-988991518

Bolivia
SIA S.R.L
www.siabol.com/website
+591-33418881

Mexico
Maqtec
www.maqtec.mx
+52-33-30038040

Paraguay
Tracto Agro Vial SA
www.tractoagrovial.com.py
+595-555613/14 Ext. 144

Venezuela
Sunimca
www.sunimca.com/index.html
+58-4126644795

Brazil
Total maquinas
www.totalmaquinas.net.br
+5581-33432009

**Les damos la bienvenida a que nuevos amigos entren
a formar parte en la gran familia que es Shantui.**

SHANTUI BRASIL LTDA. FOR LATIN AMERICA

Contact: Ms. Susana Sun
Tel: +10 84785853 Fax: +10 84785866&5966
Email: asd@shantui.com

Visit us at www.shantui.com



SHANTUI
VALUE THAT WORKS