

CLLA

LINA PUBLICACION DE KHL GROUP

Noviembre 2019 | Volumen 9 | Número 9

www.construccionlatinoamericana.com

Remates y usados: ¡adjudicado!

FOCO MÉXICO



14

CONSTRUCCIÓN VIAL



21

CONCRETO LATINOAMERICANO



Brasil de concreto



LA REVISTA DE LA INDUSTRIA DEL CONCRETO DE AMERICA LATINA

OZTEC

Mochilas Oztec... Rendimiento Excepcional, Extrema Durabilidad y Comodidad



Correas para los hombros más anchas, con relleno cosido en las correas y hebillas de ajuste rápido distribuyen el peso de manera uniforme, permitiéndole a los usuarios una fácil adaptación a sus necesidades individuales.



Favor de visitarnos en las siguientes exposiciones:

WORLD OF CONCRETE®
4-7 de febrero, 2020
Las Vegas Convention Center
EE.UU.
Stand N2237



10-12 de febrero, 2020
Orlando, FL
EE.UU.
Stand 4635



10-14 de marzo, 2020
Las Vegas Convention Center
EE.UU.
Stand S62728

PROUDLY MADE IN
USA

Vea la línea completa de equipos de vibración de hormigón y pulidoras de concreto de Oztec en nuestro sitio web: www.oztec.com

OZTEC
Concrete Vibrating Equipment

Oztec Industries, Inc. Tel: 1.800.533.9055 • 1.516.883.8857 • www.oztec.com



EQUIPO EDITORIAL

EDITOR Cristián Peters
e-mail: cristian.peters@khl.com
EDITOR ASISTENTE Fausto Oliveira
e-mail: fausto.oliveira@khl.com
EQUIPO EDITORIAL Thomas Allen, Lindsey Anderson, Andy Brown, Alex Dahm, Steve Ducker, Mike Hayes, D. Ann Shiffler, Euan Youdale
DIRECTORA DE PRODUCCIÓN Y CIRCULACIÓN Saara Rootes
GERENTE DE PRODUCCIÓN Brenda Burbach
EJECUTIVA DE PRODUCCIÓN SENIOR Anita Bhakta
ASISTENTE DE PRODUCCIÓN Charlotte Kemp
GERENTE DE DISEÑO Jeff Gilbert
GERENTE DE EVENTO DISEÑO Gary Brinklow
DISEÑADORES Jade Hudson, Mitchell Logue
DIRECTOR DE FINANZAS Paul Baker
GERENTE DE FINANCIERO Alison Filtress
CONTROL CREDITICIO Carole Couzens
GERENTE REINO UNIDO Samantha Head
DIRECTOR DE MEDIOS DIGITALES Peter Watkinson
GERENTE DE MARKETING Helen Knight
GERENTE DE VENTAS Wil Holloway
e-mail: wil.holloway@khl.com
Tel: +1 312 929 2563
EJECUTIVA DE VENTAS LATINOAMÉRICA Milena Jiménez
e-mail: milena.jimenez@khl.com
Tel: +56 2 2885 0321
OFICINA DE VENTAS EUROPA Alistair Williams
e-mail: alistair.williams@khl.com
Fono: +1 843 637 4127
OFICINA DE VENTAS CHINA Cathy Yao
e-mail: cathy.yao@khl.com
Fono: +86 (0)10 6553 6676
OFICINA DE VENTAS COREA CH Park
e-mail: mci@unitel.co.kr
Fono: +82 (0)2 730 1234

GERENCIA

CEO James King
CFO Paul Baker
PRESIDENTE & COO Trevor Pease

OFICINAS DE KHL

CHILE
Av. Manquehue Sur 520, of. 205,
Las Condes, Santiago, Chile.
Fono: +56 9 7798 7493
BRASIL
Rua Pio XII, 440, 81
São Paulo, Brasil.
Fono: +55 21 2225 0425
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
REINO UNIDO
Southfields, Southview Road
Wadhurst, East Sussex TN5 6TP,
Reino Unido.
Fono: +44 (0)1892 784088
CHINA
Oficina representante en Pekín
Room 769, Poly Plaza, No.14, South Dong
Zhi Men Street, Dong Cheng District,
Beijing, P.R.China 100027
Fono: +86 (0)10 6553 6676

Desigualdad

Como un medio que atiende a la industria de la construcción y tratando siempre de ser objetivos en nuestros contenidos CLA no tiene intenciones de dar opiniones políticas, y no lo haremos. Pero sí podemos expresar nuestra preocupación por lo que está sucediendo en Chile en particular, pero que se puede observar en la región en general a través del descontento ciudadano.

La desigualdad es un flagelo que afecta a la mayoría de los países de América Latina, inequidad que se ha convertido en una de las barreras del tan anhelado desarrollo económico. Las explicaciones para esto pueden ser variadas y dependerá mucho del espectro político de quien la emita, pero hay ciertos puntos sobre la tabla que debieran ser claros para todos.

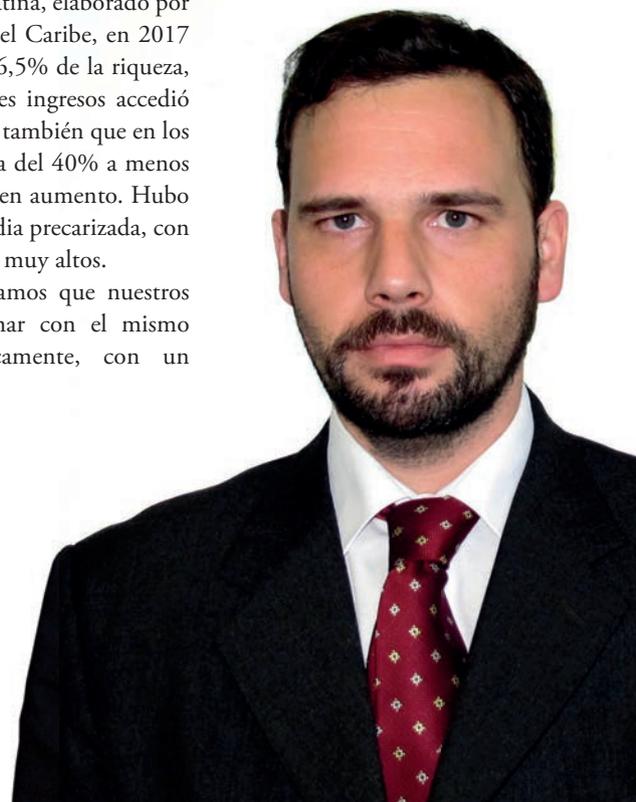
Resulta paradójico que, mientras en nuestra edición de octubre tituláramos el reportaje central como 'Chile se rearma', en esta edición las noticias del país, considerado por muchos uno de los bastiones de la estabilidad regional, sean desastrosas. No sólo por el descontento social que las manifestaciones han dejado entrever, sino por la desatada violencia que se ha apoderado de las calles de todas las regiones del país con la consiguiente destrucción de la infraestructura pública y privada lo que sin duda desembocará en un frenazo económico y de la inversión con la eventual paralización de proyectos (hay más de 400 iniciativas, por US\$37.000 millones, esperando su evaluación ambiental).

Aunque pueda considerarse a Chile como un país exitoso en muchos rubros, no ha tenido tanto éxito en la reducción de la desigualdad. Según el informe Panorama Social de América Latina, elaborado por la Comisión Económica para América Latina y el Caribe, en 2017 el 1% más adinerado del país se quedó con el 26,5% de la riqueza, mientras que el 50% de los hogares de menores ingresos accedió solo al 2,1% de la riqueza neta del país. Es cierto también que en los últimos 30 años se ha logrado reducir la pobreza del 40% a menos del 10%, pero la brecha de todos modos ha ido en aumento. Hubo crecimiento de la clase media, pero una clase media precarizada, con bajas pensiones, sueldos bajos y niveles de deuda muy altos.

¿Soluciones? Existen, claro está. Pero necesitamos que nuestros gobernantes y nuestra población decidan remar con el mismo objetivo. Desarrollarnos social y económicamente, con un crecimiento que nos permita vivir en paz.

Cristián Peters

Editor *Construcción Latinoamericana*
Gerente de operaciones para América Latina
KHL Group Américas
C. +56-9-77987493
Av. Manquehue Sur 520, of. 205,
Las Condes, Santiago, Chile



VERSATILIDAD Y CONFIANZA PARA PRODUCIR MÁS.

C/PEC



Volvo presenta su más nueva solución para ayudarle con el trabajo pesado. La **Excavadora EC210DL** ofrece más confort y visibilidad al operador sin dejar de presentar resultados. El motor Volvo D5E económico y potente cuenta con el nuevo sistema Eco y un moderno sistema hidráulico que facilita el mantenimiento. La fuerza de trabajo es mucho mayor con el brazo y la pluma para cargas pesadas que realizan las tareas de manera más eficiente y segura.

www.volvoce.com

Volvo Construction Equipment
Building Tomorrow



PORTADA



Lea el artículo sobre remates y usados en página 31.

PUBLICADO POR



www.khl.com

ISSN 2160-4118

© Copyright KHL Group Americas LLC, 2019

Auditada por BPA

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

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

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

Construcción Latinoamericana es publicada 10 veces al año por KHL Group Americas LLC, 3726 East Ember Glow Way, Phoenix, AZ 85050, EE.UU. Este ejemplar fue enviado el 21 Noviembre 2019.

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



Construcción Latinoamericana también está disponible en portugués.

ORGANIZACIÓN SOCIA



SOCIOS DE APOYO



NOTICIAS

6

Luego de los graves actos de corrupción que ha experimentado el sector de la construcción en América Latina, las Cámaras de la Construcción socias de la FIIC han firmado un acuerdo para combatirla con fuerza.

MÉXICO



PAÍS FOCO:

14

Pese a la austeridad y responsabilidad que plantea el gobierno de Andrés Manuel López Obrador, el país está empeñado en llevar adelante una interesante cartera de proyectos prioritarios.

CONSTRUCCIÓN VIAL

21

Este año termina con muchas novedades tecnológicas para construcción de vías. Ahora, la región tiene que aplicarlas.



21

RANKING: ICM20

28



Luego del retorno al crecimiento el año pasado, las ventas del ICM20 siguen al alza y este año el aumento fue particularmente impresionante, de un 12,5% o algo más de US\$3.000 millones.

REMATES Y USADOS

31

Las subastas tradicionales y sobre todo a través de sus plataformas online, siguen creciendo en la región y los principales actores se adecuan a las necesidades regionales.



31



SUPLEMENTO: CONCRETO LATINOAMERICANO

35

Nueva edición del suplemento de CLA dedicado a la industria del hormigón en América Latina, con noticias del sector, eventos e interesantes artículos a empresas como Cementech y Movil Mix.

SUSCRIPCIONES

Visite <https://subs.construccionlatinoamericana.com/register>



35



Gremio constructor pacta acuerdo anticorrupción

Luego de los graves actos de corrupción que ha experimentado el sector de la construcción en América Latina, las Cámaras de la Construcción socias de la

Federación Interamericana de la Industria de la Construcción (FIIC) han firmado un acuerdo para combatirla con fuerza.

La firma del acuerdo fue presidida por Sergio Torretti, ex-presidente de la Cámara Chilena de la Construcción, quien en el último año y medio ha estado a la cabeza de la Comisión Anticorrupción de la FIIC, y que hoy también es titular de la Federación. “La comisión se dedicó a enfrentar este flagelo. La corrupción es una enfermedad gravísima que va matando el alma de nuestros países, frena el desarrollo y afecta a todas las personas que viven en las comunidades”, sostuvo Torretti.

En el acuerdo destacan medidas concretas para los gremios firmantes, que deberán implementar sus empresas asociadas, entre ellas la creación



Sergio Torretti ha estado a la cabeza de la Comisión Anticorrupción de la FIIC, y hoy también es presidente de la Federación.

de códigos de ética, de buenas prácticas, canales de denuncias, manuales de seguridad y tribunales de honor. La firma de este pacto es una especie de “sello de calidad” adicional para las constructoras ante el mundo financiero, que está exigiendo medidas de alto estándar.

“En nuestra relación con las instituciones financieras, como el Banco Mundial y el BID, entre otros, este tema es fundamental. Incluso, ellos han sancionado con multas y suspensión de registros de empresas financiadas a firmas”, dijo Torretti. ■

INTERNACIONAL

■ **MUNDO** El pronóstico para el crecimiento de la producción mundial de la construcción en 2019 se ha revisado a la baja al 2,7%, el más lento en una década, según GlobalData. Sin embargo este crecimiento aumentará a 3,2% en 2020 y luego se estabilizará en 3,4% hasta 2023.

“Algunas importantes economías avanzadas han luchado para generar un impulso de crecimiento, incluidos los Estados Unidos, el Reino Unido y Australia. En China, donde las autoridades están aumentando la inversión en infraestructura para evitar una desaceleración continua, el crecimiento seguirá siendo positivo”, señaló Danny Richards, economista principal de GlobalData.

Expulsan a Graña y Montero de Cámara de la Construcción

“Habiendo quedado consentida la Resolución de la junta de Ética N° 009-2019 y de acuerdo con lo

establecido en el artículo 36° del Código y Reglamento de Conducta Ética de la Cámara Peruana de la Construcción (Capeco), (...) la empresa G y M S.A. ha sido separada definitivamente de la asociación”, se lee en un comunicado de la entidad.

Ya hace meses Capeco había iniciado una investigación a algunas de las empresas involucradas en el llamado

Club de la Construcción y en el caso Lava Jato.

Graña y Montero afirmó que la decisión “no afectará nuestros proyectos y seguiremos trabajando y cumpliendo con todos nuestros clientes (...) Reiteramos nuestra firme decisión de seguir contribuyendo con las autoridades en la búsqueda de la verdad, apoyando las investigaciones, como lo venimos haciendo, con transparencia para el esclarecimiento de hechos”. ■

La compañía aseguró que la decisión “no afectará nuestros proyectos”.



Dentro de los proyectos cuestionados están dos líneas del Metro de Panamá.

INTERNACIONAL

■ **MALASIA** Se espera que el sector de la construcción en Malasia experimente un crecimiento del 3,7% en 2020, un aumento desde el 1,7% previsto para 2019, según el Ministerio de Finanzas de Malasia.

Este crecimiento de 3,7% significaría que la industria de la construcción en el país valdría aproximadamente MR70 billones (US\$16.700 millones).

Parte de la razón de este crecimiento es la 'resurrección' del mega proyecto East Coast Rail Link (ECRL), que inicialmente fue suspendido por el gobierno debido al aumento de los costos asociados. El ECRL está actualmente en camino de completarse para 2026.



FCC negocia multa con Panamá

La constructora española FCC está negociando con la justicia panameña una multa que podría rondar los US\$20 millones por el pago de sobornos a cambio de dar por cerrada la investigación. FCC habría cancelado sobornos por sobre los US\$90 millones para obtener contratos en el país entre 2010 y 2014 para la adjudicación de líneas de metro y de la Ciudad de la Salud.

El titular del juzgado central de instrucción n° 2,

Ismael Moreno, involucra a los exdirectivos de FCC que participaron en los hechos, pero también busca responsabilidad penal contra la empresa como persona jurídica, ya que "no activó ni aplicó protocolo alguno dirigido a evitar la comisión de los hechos, ni implementó mecanismos de control o reacción idóneos para detectar las actuaciones criminales cometidas".

La empresa publicó un comunicado en el que aclara

que los nuevos controladores del Grupo FCC a partir de 2015, así como sus nuevos consejeros y directivos, "han colaborado con las autoridades con el interés de que se revisen a fondo estos eventos que infringen completamente nuestros principios de ética y cumplimiento". Asimismo, la compañía dice que ha "establecido un compromiso total con el principio de tolerancia cero con la corrupción". ■

Proyectos por US\$37.000 millones detenidos en Chile

Chile está viviendo días complicados. El movimiento ciudadano que se ha levantado en protesta exigiendo algunos derechos y cambios en la administración pública, ha generado una serie de disturbios masivos que ha afectado la economía del país y el normal funcionamiento de algunos organismos. Entre ellos, el Sistema de Evaluación Ambiental.

Según reporta BNAmericas, son más de 400 proyectos, que involucrarían inversiones por unos US\$37.000 millones, los que han visto pospuestos sus evaluaciones

luego de que agencia de evaluación suspendiera los procedimientos en la mayoría de las regiones del país como consecuencia del estado de emergencia declarado.

De acuerdo al medio, de los 414 proyectos en evaluación afectados, 124 son propuestas energéticas valoradas en US\$14.400 millones. En segundo lugar están los proyectos mineros, con 58 iniciativas valoradas en US\$11.300 millones. En el sector inmobiliario hay 79 proyectos por más de US\$4.000 millones en total. En el caso de la



Las manifestaciones han sido multitudinarias.

infraestructura de transporte, hay siete proyectos por un valor de casi US\$4.000 millones afectados por la suspensión. En infraestructura portuaria son tres proyectos avaluados en US\$253 millones los que se ven afectados. Mientras tanto, 12

proyectos de infraestructura hídrica que involucran US\$543 millones se ven afectados por la suspensión, junto con 12 proyectos agrícolas por un valor de US\$229 millones y 45 iniciativas de saneamiento ambiental valoradas en US\$690 millones. ■

Cuatro competidores para estudio de perfil de tren Lima-Ica

Son cuatro los consorcios interesados en realizar los estudios de perfil para el proyecto ferroviario que unirá las regiones de Lima e Ica, en Perú, cuya licitación está

INTERNACIONAL

■ REINO UNIDO

La compañía de ahorro e inversión M&G Prudential invertirá £875 millones (unos US\$1.100 millones) en el desarrollo de un complejo de oficinas en Londres, que se dice se parecerá a la ciudad ficticia de Gotham (Ciudad Gótica) de Batman.

El sitio, conocido como 40 Leadenhall Street en la ciudad de Londres, tiene permiso de planificación para dos nuevas torres, que se construirán junto a tres edificios existentes que se dejarán intactos.

Make Architects ha diseñado lo que describen como una "torre llamativa de 34 pisos que recuerda los rascacielos clásicos de América del Norte de principios del siglo XX", además de una torre más pequeña de 14 pisos. Según Make, "Gotham City" es uno de los desarrollos más grandes que ha recibido permiso de planificación en el distrito financiero de "Square Mile" de Londres.

Juntos, los dos rascacielos ofrecerán más de 80.000 m² de espacio de oficina y, a pesar de su tamaño, producirán un 30% menos de carbono de lo que permiten las regulaciones actuales.

programada para el 30 del presente mes, así lo informó el Ministerio de Transportes y Comunicaciones (MTC) del país Andino.

El plazo del estudio es de 270 días calendario, a lo que se agregan los periodos de revisión de cada etapa a cargo de la

entidad y el levantamiento de observaciones; estimando que debe aprobarse a fines del próximo año, indicó el viceministro de Transportes del MTC, Carlos Estremadoyro.

Una vez que la compañía seleccionada culmine el estudio se analizará la viabilidad del

proyecto y éste pasará a la agencia Proinversión, que será la encargada de la convocatoria y adjudicación de los estudios definitivos.

El proyecto ferroviario entre Lima e Ica, que tendría una extensión de Casi 324 kilómetros, permitirá atender la demanda de pasajeros y de carga entre ambas regiones aliviando así la congestión de la carretera Panamericana Sur, además de reducir el tiempo de viaje que hoy supera las cuatro horas a un máximo de tres horas.

La obra implicaría una inversión de más de US\$3.000 millones.

La obra implicaría una inversión de más de US\$3.000 millones.



Grupo Vía Central cierra financiamiento de ferrocarril

El consorcio Grupo Vía Central, liderado por Sacyr Concesiones, ha cerrado un préstamo senior de hasta US\$855 millones de dólares para financiar la construcción de los 273 km de vías del corredor que unirá la capital del país, Montevideo, con Paso de los Toros. La inversión que requerirá el proyecto alcanza los US\$1.070 millones.

El préstamo cuenta con la participación de SMBC, Intesa San Paolo, CAF y CAFAM. Además, para la financiación del proyecto, los socios del consorcio aportan US\$155 millones y la Administración uruguaya ha realizado anticipos por US\$60 millones.

Grupo Vía Central está integrada por Sacyr (40%), dos compañías uruguayas, Saceem (27%) y Berkes (6%), y por la firma francesa NGE (27%).

El proyecto comprende el diseño, construcción, financiación, rehabilitación y mantenimiento durante 18 años de la vía que unirá

Montevideo y Paso de los Toros.

Esta conexión ferroviaria es un activo clave para el desarrollo del país, ya que enlazará la fábrica de celulosa que desarrollará la firma finlandesa UPM con el puerto de Montevideo. Debido a su relevancia, esta infraestructura será la de mayor tamaño en la historia de Uruguay.



¡La nueva grúa para terrenos difíciles de 120 toneladas de Link-Belt superó todos los límites!

120|RT

Grúa para terrenos difíciles de 110 tm

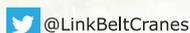
- EL PASADOR Y LA PLUMA DE ENGANCHE MÁS FUERTES DE SU CATEGORÍA
- LONGITUD DE LA PLUMA DE 11.6-50 M
- DOS EXTENSIONES DE LA PLUMA DE 4.9 M DISPONIBLES
- ALTURA DE LA PUNTA DE 79.8 M
- PAQUETE DE VISION DE LINK-BELT
- DISEÑO PENSANDO EN EL MANTENIMIENTO CON FILTROS MONTADOS REMOTOS, VERIFICACIONES DE FLUIDOS, ENGRASADO CENTRALIZADO Y VERIFICACIONES DE PRESIÓN



Visítenos en el
**Stand F5211 en
Festival Grounds.**
Las Vegas, Nevada
**Del 10 al 14 de
marzo de 2020**

Link-Belt
C R A N E S

Lexington, Kentucky, USA | www.linkbelt.com



**OBTENGA TODA LA INFORMACIÓN DE LOS DISTRIBUIDORES
AUTORIZADOS DE LINK-BELT**

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

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

BMC Brasil Maquinas
+55-11-3036-4000
San Paulo, Brazil

CHILE
Vial Equipment Services
+ 56-2-243-21300
Santiago, Chile

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

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

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

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

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

PERU
Montacargas Zapler S.A.C.
+ 511-399-1930
Lima, Peru

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

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

Fallece primer presidente de Volvo do Brasil

El primer presidente de Volvo do Brasil, el sueco Tage Karlsson, murió a los 93 años en Suecia. Karlsson dirigió la operación latinoamericana de la marca desde 1977 hasta 1985, comenzando su viaje en Brasil

mucho antes de que el primer vehículo saliera de la línea de montaje en 1979.

El ejecutivo destacaba no solo por ser el primer presidente de Volvo en el continente, sino por haber desempeñado un papel clave en el trabajo de prospección y la decisión del grupo de invertir en Brasil. Mucho antes de que el príncipe Bertil de Suecia asistiera a la ceremonia de la piedra angular de la fábrica de Volvo en abril de 1977, los suecos habían gestionado el diseño de una fábrica de camiones y autobuses de marca en el país. Karlsson participó activamente en este proceso

El Grupo Volvo ya estaba buscando mercados



Tage Karlsson posa junto a un camión Volvo N10, el milésimo vehículo de la marca producido en Brasil, en 1981.

importantes como Estados Unidos y Brasil. Pero la recopilación de información, los estudios y la investigación comenzaron a principios de la década de 1970. En 1972, Karlsson, que estaba en el área de planificación de productos, vino a Brasil para investigar el mercado local, junto con su compañero sueco Anders Levin, responsable del área de camiones. Luego de un viaje de tres semanas desde Río de

Janeiro hasta Belo Horizonte, desde la capital de Minas Gerais hasta São Paulo y de allí hacia el sur, hacia Porto Alegre, pasando por Curitiba, y de estudiar profundamente la economía brasileña y la flota de vehículos comerciales, Karlsson recomendó establecer una fábrica en Brasil.

En 1977 se firmó el contrato social que dio origen a Volvo do Brasil Veículos e Motores S / A, con sede en Curitiba, PR. ■

DESTACADAS

JCB DE BRASIL La compañía anunció a Erica Jonas como nueva CFO en América Latina. La ejecutiva tiene más de 25 años de experiencia como gestora de finanzas en las industrias de automóviles, partes y equipos de construcción y minería.

Su última ocupación fue como gerente general de finanzas en Hyundai Motors de Brasil (automóviles), en donde fue responsable por grandes cambios en la estructura de gestión de la empresa coreana.

“La llegada de Erica fortalece nuestro equipo en la planificación estratégica y agrega diversidad con un excelente background a JCB. Este es un mercado cada vez más ocupado por mujeres, creo firmemente en la influencia e innovación que esto traerá a las discusiones dentro del negocio”, dijo el presidente de JCB Brasil y América Latina, José Luis Gonçalves.

Erica Jonas es graduada en Ciencias Contables y Administración, además zde postgrado en EE.UU.

New Holland aumenta su presencia en Ecuador

New Holland Construction consolida su presencia en Ecuador. El Ministerio de Transporte y Obras Públicas adquirió 18 nuevas minicargadoras que ya se encuentran trabajando.

Los nuevos equipos fueron adquiridos al concesionario Austral y son utilizados en diferentes obras. “Seis unidades están trabajando en la sierra, otras seis prestan servicio en la costa y las restantes realizan labores en el austro”, detallaron desde Austral.

Estas minicargadoras cuentan con tres tipos de mandos

disponibles para operación, una cabina confortable, de fácil acceso y de gran visibilidad. “Son máquinas con un brazo Super Boom con gran alcance de cargamento y altura. También se destacan por su gran retención del material gracias a que su balde posee un mayor ángulo de cierre”, explica Giovanni Borgonovo, Gerente de Marketing de New Holland Construction.

“Esta venta fue muy

importante porque los equipos van a estar demostrando todo su potencial. Además, que las haya adquirido el Ministerio nos vuelven un ejemplo para todas las demás empresas del sector privado”, aseguraron desde el concesionario. ■

El distribuidor Austral vendió 18 minicargadoras.



John Deere lanza nueva excavadora en Brasil

John Deere lanzó en Brasil un nuevo modelo de excavadora. Se trata de la 200G, de 20 toneladas, que viene a complementar su portafolio de excavadoras que se venden en Brasil, compuesto por los modelos 210G, 210G LC y 210G LC ME.

Como los demás modelos, la 200G se fabricará en las instalaciones de la marca en Indaiatuba, São Paulo.

“John Deere está siempre atenta a la opinión de los clientes para desarrollar productos que atiendan a las necesidades del mercado. Esta

excavadora de 20 toneladas fue diseñada para atender importantes necesidades de los clientes de Brasil: bajo consumo de combustible y costos operacionales, además de una importante versatilidad operacional”, dice Roberto Marques, director de ventas de la División de Construcción de John Deere Brasil.

De acuerdo con la marca, el modelo 200G es aplicable en una variedad de trabajos, como construcción, agrícola y forestal. Entre muchas otras características, la excavadora puede trabajar en tres modos – Eco, Power y High Power – que adecuan la fuerza del trabajo a la operación, de manera a gastar sólo lo necesario en combustible y componentes. ■



La 200G es un equipo de 20 toneladas.

SDLG celebra una década de operaciones en América Latina

La marca de equipos de tecnología simplificada SDLG, perteneciente al Grupo Volvo, está completando diez años en América Latina. Con el lanzamiento de la marca en 2009, Volvo CE empezó a abordar el mercado latinoamericano con dos propuestas de valor distintas, y SDLG pudo ganar terreno entre los clientes y aplicaciones de menor demanda por tecnologías y más necesidad de desempeño y resultados.

En estos diez años la compañía ha vendido 6.300 máquinas en los mercados donde se ha introducido la marca. Además de la idea

de ofrecer un producto con capacidad de trabajo similar a los de Volvo, pero con menor costo de adquisición y mantenimiento más simplificado, SDLG trajo un diferencial respecto la competencia de los llamados equipos “value brand”, que fue la red de soporte. “Entre las marcas que competían con SDLG no existía una empresa con un sistema de postventas estructurado. Eso es una gran ventaja y el cliente percibió esa constante atención de calidad”,

La experiencia de dual brand de Volvo CE con SDLG tuvo en Latinoamérica su laboratorio.

dice el director comercial de Volvo CE en América Latina, Gilson Capato.

Cabe recordar que fue en América Latina donde Volvo empezó la distribución simultánea de equipos de las dos marcas. ■



DESTACADAS

POWERSCREEN La

compañía ha anunciado el relanzamiento de la gama Phoenix, una de sus primeros modelos de la gama de máquinas.

“El mercado global de la gestión de residuos se está extendiendo con rapidez a medida que las iniciativas gubernamentales se orientan hacia mejores prácticas ambientales, por lo que es el momento ideal para traer de vuelta la gama Phoenix con su probada trayectoria en aplicaciones de reciclaje. Estamos entusiasmados por hacer resurgir la gama Phoenix de sus cenizas y tener nuevamente estas lucrativas máquinas en nuestra gama de productos”, señaló Neil Robinson, Responsable de Producto.

Phoenix es una colección de máquinas cribadoras de tambor que se utilizan predominantemente en aplicaciones de reciclaje como residuos de la construcción y demolición, virutas de madera, tierra vegetal, compost y residuos verdes. El material se extrae mediante procesos de cribado y separación para crear productos reciclables y utilizables. La gama incluye los modelos Phoenix 1600, que Phoenix 2100 y Phoenix 3300.

**DESTACADAS
MANITOWOC**

Manitowoc Cranes ha nombrado a Luciano Dias como el nuevo director de ventas para Brasil. Una de las responsabilidades de Dias es fomentar el Modo Manitowoc en Brasil, imprimiendo mayor velocidad e innovación a sus negocios en el país.

En su gestión debe liderar las áreas de ventas y de apoyo al cliente en todas las líneas de producto de Manitowoc disponibles en el país. También es responsable del centro de entrenamiento de Manitowoc ubicado en Sao Paulo, que atiende a los técnicos de toda Latinoamérica.

El nuevo director de ventas ya está familiarizado con el equipo de Manitowoc Brasil, ya que antes de una reciente experiencia en otra compañía, Dias trabajó para Manitowoc durante 12 años. Con una amplia experiencia de más de 24 años en ventas y mercadeo, Dias será un excelente soporte para consolidar la estrategia de la empresa en su enfoque hacia el cliente, para fortalecer el servicio y los esfuerzos de apoyo posventa, y para continuar cultivando las relaciones con los distribuidores y clientes.

Cerca de 20 distribuidores participaron del encuentro.

Makro y Goldhofer juntos en la Amazonia

La compañía de transportes y cargas pesadas, Makro ha trasladado los rotores de las turbinas de la central hidroeléctrica Belo Monte, ubicado en el estado de Pará, al norte de Brasil.

Cada rotor pesa más de 320 toneladas, por lo que presentaba una gran complejidad a la hora de mover estas gigantescas piezas. Para esta tarea se eligió un remolque de la empresa Goldhofer, modelo THP SL de 20 ejes, el cual garantiza la estabilidad de la carga durante el transporte. A su vez, la empresa, con la ayuda del software Goldhofer Easy Version and Easy Load, monitoreó las cargas ejercidas al pavimento, con el fin de permitir mejores maniobras en cuanto a giro y transporte de los rotores.

Además, desde Makro realizan un trabajo logístico mayor,



pues son conscientes que las cargas que se transportan son de magnitudes considerables. “Utilizamos escoltas para realizar bloqueos en carreteras y también realizamos una encuesta en toda la ruta para ir verificando posibles obstáculos y otras dificultades”, agregaron los transportistas.

El fabricante Goldhofer, además ha desarrollado para sus clientes, soluciones de transporte para cargas con un

peso que alcanza hasta las 45 toneladas por eje. “Esto implica un desarrollo permanente de nuestros sistemas modulares, utilizados con éxito en todo el mundo y que afrontan desde hace décadas todas las tareas de transporte imaginables bajo las condiciones de trabajo más extremas: en desiertos a más de 50 °C o en Siberia con temperaturas de hasta - 40°C”, grafican desde el sitio oficial de Goldhofer. ■

Manitou reúne a sus distribuidores en Uruguay

Manitou, fabricante de origen francés especializado en manipuladores telescópicos y plataformas de elevación, promovió del 8 al 10 de octubre un encuentro con sus

distribuidores de Latinoamérica en Punta del Este, Uruguay.

De acuerdo con el director general de Manitou para Brasil y América Latina, Marcelo Bracco, los tres días de encuentro fueron estratégicos para la marca. “Hablamos sobre los planes de Manitou para 2020, e hicimos un repaso de nuestros resultados en cada país. Una gran oportunidad de relacionarnos y generar negocios”, dijo Bracco.

Cerca de 20 distribuidores participaron del encuentro, que

apuntó una fuerte tendencia al crecimiento en todas las líneas de producto de la empresa, y más presencia en América Latina. “Nuestro potencial de crecimiento en la región es muy grande. En breve tendremos más lanzamientos y novedades para compartir con el mercado”, dijo el ejecutivo.

La empresa tuvo en el primer semestre de 2019 un crecimiento del 20% en América Latina, en comparación con el primer semestre de 2018. ■



OBTENGA TODO CON LAS PIEZAS YELLOWMARK™

Obtenga la pieza adecuada para su máquina y presupuesto con Yellowmark, una marca de Caterpillar. Descubra cómo esta línea de piezas de equipos de construcción para su máquina Cat logra el equilibrio perfecto entre conveniencia y confiabilidad, a un precio más razonable.

Para obtener más información, consulte con su distribuidor o visite Yellowmark.com.



YELLOWMARK™

A Caterpillar Brand

CONFIABILIDAD. CONVENIENCIA. MENORES COSTOS.



Pese a la austeridad y responsabilidad que plantea el gobierno, se está pujando una interesante cartera de proyectos prioritarios.

Reporta **Gabriel Lira**.

México versión AMLO

El pasado 1 de diciembre de 2018 asumía en México un gobierno con una visión de país diferente a lo que estaban acostumbrados los mexicanos. El gobierno entrante de Andrés Manuel López Obrador (AMLO) prometía reformas, cambios y proyectos para buscar y contribuir al mayor desarrollo del país.

Pese a la austeridad y responsabilidad que plantea el gobierno, al mismo tiempo dicen estar pujando porque una cartera no menor de proyectos prioritarios, comiencen, continúen o acaben sus trabajos para el beneficio del país.

En esta línea, el titular de la Secretaría de Comunicaciones y Transporte (SCT), Javier Jiménez Espriú se refirió a la gestión de su cartera para hacer frente a las iniciativas priorizadas por el gobierno. “Hemos llevado a cabo un profundo ejercicio de reingeniería de estructuras y procedimientos de austeridad republicana y manejo pulcro y eficiente de

los recursos públicos en concordancia con los postulados de la Cuarta Transformación”, aseguró.

PROYECTOS VIALES

En materia de carreteras, desde la SCT dicen que se ha invertido al 31 de agosto cerca de US\$2.100 millones, que serían el 93% de lo que desde el gobierno presupuestaron en materia vial para este año. Al mismo tiempo, en el organismo sostienen que con una inversión de US\$1.000 millones se pueden mejorar cerca de 4.000 kilómetros de la Red Federal de Carreteras, que comprende el 75% de la red total. También se encuentran otros 16 proyectos en proceso, relativos a tramos libres y construcción de autopistas, donde se han concluido dos, con una inversión de US\$681.

Además, el pasado 11 de octubre el tenedor de las concesiones de la Red de Carreteras Occidente (RCO) concretó una venta por

US\$2.356 millones, que equivale al 70% de las acciones de la empresa concesionaria. Desde el gobierno y la SCT celebraron esta acción como algo que “da cuenta del interés por invertir en proyectos de infraestructura de largo plazo en México, potenciando así la actividad económica de la región”.

Además, el Subsecretario de Infraestructura, Cedric Escalante celebra las inversiones en la red de 750 kilómetros de Querétaro, los trabajos en la Federal Mex-120 que beneficiará directamente a 200 mil personas y permitirán mejorar la conectividad de Querétaro y San Luis de Potosí.

Eso sí el gobierno no actúa solo. En lo que a Asociaciones Público Privadas APP se refiere, hay montos comprometidos para inversión cercana a los US\$986 millones; entre los cuales destacan 5 proyectos de infraestructura, tales como el viaducto urbano de Santa Catarina, de 7,9 kilómetros, que se añade a la autopista Monterrey - Saltillo. También destaca la ampliación a 3 carriles en 30 kilómetros del tramo Tuxtla Gutiérrez- San Cristóbal; en manos de la constructora Aldesa, quienes invertirán cerca de US\$48 millones.

Por otro lado, la RCO tiene a cargo tres obras: 39 kilómetros de carretera desde Ecuandureo a La Piedad, con una inversión de US\$80 millones; el libramiento de Lagos de Moreno, con un tramo de 25 kilómetros, también con una inversión de

Una fresadora Wirtgen W 150 CF.





Al 31 de agosto se había invertido el 93% de lo presupuestado en materia vial por el gobierno para 2019.

Aeropuerto Internacional de Ciudad de México (NAICM), que tenía un 20% de avance, con el argumento de detener un desastre ecológico, un derroche de recursos y evitar heredar altos compromisos financieros para administraciones futuras. “Además evitamos desperdiciar la infraestructura aeroportuaria existente”, expresa el la SCT. Para dar respuesta a la saturación de AICM, se decidió la integración del Sistema Aeroportuario Metropolitano para aprovechar el aeropuerto actual y el de Toluca, para luego sumar la construcción del nuevo terminal aéreo en Santa Lucía, cuya inversión ascendería a los US\$4.000 millones y se espera que se inaugure en marzo de 2022.

La reconversión de la base militar en aeropuerto civil se ha vuelto la principal apuesta del gobierno para resolver la saturación aérea y un grupo de excavadoras habría retomado los trabajos que estaban paralizados desde la administración Peña Nieto y tenían un 30% de avance. Para AMLO, retomar estos trabajos no fue fácil, dado algunos recursos legales que interpuso la oposición. Sin embargo, todo se destrabó cuando desde el ejecutivo calificaron la obra de interés para la seguridad nacional.

Concluidos los trabajos, la base Santa Lucía tomará el nombre de Aeropuerto Internacional Felipe Ángeles.

Para los mexicanos, este proyecto se defiende al ser una opción con un menor costo y menor daño ambiental. “Este es un mejor suelo para construir. Donde se construya NAICM es un lago, una zona de hundimiento permanente”, señaló AMLO. Cabe destacar que, las nuevas instalaciones contarán con dos pistas de aviación civil y una militar, que se sumarán a las dos ya existentes en el aeropuerto Benito Juárez de la capital y a una cuarta en la vecina ciudad de Toluca.

Una vez concluidos estos trabajos, el recinto cambiaría de nombre a Aeropuerto Internacional Felipe Ángeles, el cual conformaría la red aeroportuaria integral junto al AICM y al Aeropuerto Internacional de Toluca. Se espera, que la primera etapa del proyecto se entregue en 2021, al igual que algunas remodelaciones de los otros aeropuertos.

La administración AMLO también tiene en carpeta proyectos como el Tren México-Toluca o el Tren Maya. Para el primero de ellos, actualmente con un 86% de avance, se necesitan cerca de US\$1.400 millones para concluir los trabajos, es decir 1/3 de lo que se ha invertido hasta ahora, según expresó Jiménez Espriú al medio La Jornada. De hecho, el mismo medio consignó que >



US\$80 millones y la carretera Zitácuaro a Maravatío, con un tramo de 71 kilómetros y una inversión de US\$161 millones. Finalmente, la empresa Meta, tiene a cargo la vialidad alterna de San Luis de Potosí hasta Matehuala, donde hay trabajos por 37 kilómetros e inversiones comprometidas que alcanzan los US\$220 millones.

CARGA Y TRANSPORTE

Otro aspecto para considerar respecto a las obras mexicanas, son los proyectos que existen en aeropuertos, ferrocarriles y puertos, donde al igual que en el caso vial, se han realizado ciertas reestructuraciones para ir en la línea de esa responsabilidad en el gasto en obras públicas.

Por ejemplo, apenas asumió el nuevo gobierno se cancelaron las obras del Nuevo



La refinería Dos Bocas tendrá una capacidad de producción de 340 mil barriles por día.

en un inicio, el proyecto requería cerca de US\$1.500 millones situación que ha cambiado conforme avanzan los trabajos, que en total habrán requerido cerca de US\$4.800 millones. “A diferencia del NAICM, es más conveniente terminar este proyecto”, expresó el Secretario de Estado.

El Tren Maya, en tanto, cuenta con un trazado de cerca de 1.460 kilómetros y tiene por objetivo conectar las principales ciudades y circuitos turísticos de la Zona Maya, integrando territorios de gran riqueza y desarrollo cultural. Además, por las noches operaría como tren de carga para beneficiar otros sectores de la economía del país.

Durante este año se ha estado rehabilitando vías obsoletas que ocupan aproximadamente la mitad de la ruta. En 2020 se daría inicio a los trabajos de construcción de los tramos Selva y Caribe II, que totalizan cerca de 620 kilómetros de vías. Se espera, entonces, que el tren Maya entre en operación hacia el año 2024.

En cuanto a las estaciones y otros desarrollos de infraestructura colaterales se construirán con contratos de inversión mixta (APP). Es decir, empresas privadas diseñarán, financiarán, construirán y mantendrán las vías férreas, el material rodante y los sistemas de comunicación del tren.

MÁS FERROCARRILES

Adicional a lo anterior, hay otros dos proyectos ferroviarios en carpeta que en 2020 recibirían recursos para los estudios de pre-inversión. Uno es el tren estatal metropolitano que une Guanajuato con Querétaro y el otro es un tren suburbano para el área metropolitana de Monterrey. Para determinar la rentabilidad y sostenibilidad

Caxxor Group en sociedad con ACXESA, arrancarían por estos días con la construcción del puerto de Chiapas, en noviembre Veracruz y Sol La Marina.



de ambos proyectos, se inyectarán para sus estudios, US\$1,4 millones para el tren que llega a Querétaro y otros US\$1,8 millones para el transporte suburbano. De ver la luz, la SCT sostiene que tienen comprometido cerca de US\$193 millones, para el desarrollo y construcción del proyecto.

Asimismo, la SCT tiene para 2020 pendiente la ampliación del tren eléctrico en la Zona Metropolitana de Guadalajara, para lo cual se prevé una inyección de US\$6,3 millones y la ampliación de la Línea 12 del Metro en Ciudad de México, con un presupuesto de US\$26 millones.

En materia portuaria, una inversión de US\$944 millones estaría destinada para tres proyectos de infraestructura. La firma Caxxor Group quiere llevar productos mexicanos a lugares poco explorados como Emiratos Árabes o Rusia, ya sea desde el puerto de Chiapas o Veracruz. Al mismo tiempo buscan conectar el sector minero

y energético con socios importantes y estratégicos como Estados Unidos.

Según el gobierno el proyecto Caxxor Group en sociedad con ACXESA, arranca por estos días con la construcción del puerto de Chiapas, con una inversión del orden de los US\$264 millones; además se iniciarían los trabajos para la construcción del Puerto Veracruz por US\$230 millones, cerrando el año con el proyecto de mayor presupuesto, el Puerto Soto La Marina, con una inversión de US\$450 millones.

Estas tres iniciativas portuarias serían parte de la primera etapa de un proyecto que conectará el servicio con otras obras del consorcio Caxxor Group ACXESA en Centroamérica. Cabe mencionar que, desde Caxxor, estiman que existe un déficit del orden de los US\$55 mil millones de inversión portuaria en Latinoamérica.

MAMMOET

En particular, en el puerto de Veracruz la empresa Mammoet participó en la primera fase de la expansión del recinto llevando tres grúas barco a tierra y 18 grúas de pórtico con neumáticos (RTG) con el fin de ayudar en la iniciativa que aumentará la capacidad del puerto. Para ello, se requirieron dos transportadores modulares autopropulsados (SPMT) de 28 líneas de eje para mover las grúas STS, más ocho de los RTG. Mientras que el RTG más pesado pesaba 197 toneladas, la mayor de las grúas STS pesaba 1.365 toneladas. >

Ulma participó en Etileno XXI, la planta de etileno más grande de Latinoamérica.



CUALQUIERA SEA SU NECESIDAD, LE OFRECEMOS LA SOLUCIÓN.

Somos especialistas en
excavadoras y le invitamos
a experimentar nuestro alto
desempeño.



Las Vegas, NV | Marzo 10-14, 2020
Esperamos su visita!
BOOTH F-5342 | FESTIVAL GROUND
BOOTH N-12865 | NORTH HALL



ISUZU



Link-Belt
EXCAVATORS

LBXCO.COM



LA VENTAJA ES SEGURIDAD

La seguridad del trabajador impulsa todo lo que hacemos. Los sistemas de elevación por vacío de Vacuworx están diseñados para ayudar a sus trabajadores a ser más productivos y mantenerlos a salvo. Desde los accesorios de elevación a los pads, los filtros y el Tough Seal™, cada detalle recibe toda nuestra atención porque la seguridad es el estándar según el cual vivimos.

Descubra cuánto más rápido, más seguro y más eficiente pueden ser sus equipos de trabajo, utilizando los sistemas de elevación Vacuworx, y ponga la ventaja de Vacuworx a su servicio.

Para más información, visite Vacuworx.com



VACUWORX.COM

VACUWORX®

Una vez finalizados esos trabajos, desde Mammoet sostienen que ese proyecto casi triplicó la capacidad de carga del puerto, pasando de 24 a 66 millones de toneladas. Cabe señalar que otros 10 RTG se trasladarán a fines de este año como parte de la fase 2 del proyecto, que se estima aumentará la capacidad de carga a más de 95 millones de toneladas.

FOMENTO A LA PRODUCCIÓN

En el mediano plazo hay un proyecto que busca la autosuficiencia en la producción de gasolinas y diésel con el objetivo de ofrecer mejores precios para los consumidores. Se trata de la Refinería Dos Bocas en Tabasco, la cual tendrá una capacidad de producción de refinados de 340 mil barriles por día. De esta forma, el gobierno busca incrementar la elaboración de productos refinados, impulsando el desarrollo económico y social de la zona sureste de México.

Desde el gobierno asumen que el 80% de los combustibles que se consumen son importados, por lo que tal dependencia energética se traduce en un mayor costo para los consumidores. Por eso el plan es producir más gasolina en el país, modernizando las 6 refinerías que tiene y construyendo esta séptima, propiedad de Petróleos Mexicanos, Pemex.

El proyecto a su vez se emplaza en donde llegan los ductos de petróleo proveniente del litoral de Tabasco y de la sonda de



Para parte de la ejecución de los trabajos de Etileno XXI se utilizó el encofrado ligero NEVI.

Campeche, donde se extrae cerca del 80% de la producción de México.

Por otro lado, la empresa de soluciones para la ingeniería, Ulma, participó en la construcción de la mayor planta latinoamericana de producción de etileno, en Coatzacoalcos. El proyecto Etileno XXI busca satisfacer la demanda interna de productos petroquímicos, sustituyendo las importaciones. El 40% de los productos de polietileno importados serán producidos en estas instalaciones.

La participación de Ulma tuvo que ver con las estructuras construidas para el proyecto, las que están compuestas por columnas con una sección transversal de 1 x 0,6 m y losas a alturas de 7,48 m y 10,48 m respectivamente. Para construir estas columnas, se utilizó encofrado ligero de NEVI en estructuras de

7,5 m de altura compuestas de paneles de 2,4 m y 1,2 m de altura, con anchos de 0,75 m, 0,4 m y 0,3 m. Además, como característica especial, se colocaron ventanas de vertido en las columnas a una altura de 3,5 m.

El apuntalamiento del tipo BRIO se utilizó para soportar la superficie de la losa que mide 1.400 m² con un espesor de 0,3 m en algunas secciones, y hasta 1,2 m en las secciones de la viga. Las torres de apuntalamiento con secciones transversales de 2,5 m x 1,5 m y 2,5 m x 1 m cumplieron con los altos requisitos de carga. También las vigas BTM constituyeron la estructura de encofrado principal.

El encofrado NEVI se utilizó para las paredes, mientras que las estructuras de andamios BRIO multidireccionales grandes se utilizaron para el trabajo en altura. ■

A WIRTGEN GROUP COMPANY

RODILLOS DE HAMM
SOLUCIONES POTENTES PARA LA CONSTRUCCIÓN EN ASFALTO Y EL MOVIMIENTO DE TIERRAS

CLOSE TO OUR CUSTOMERS. Rendimiento de compactación elevado, conceptos de propulsión inteligentes, manejo sencillo y condiciones de visibilidad perfectas: estas son las convincentes ventajas de los rodillos de HAMM. En todo el mundo.

 www.hamm.eu

HAMM AG · Hammstr. 1 · D-95643 Tirschenreuth · Tel +49 (0) 9631 80-0

RM[®]
COMPACT CRUSHING

Welcome! to our world

CREATING THE FUTURE IN THE PRESENT

RM GO! SMART

-  Mayor seguridad gracias a la visualización remota
-  Cinta de pesaje totalmente integrada para los datos de pesaje
-  Feedback en tiempo real directamente desde su trituradora RM



RUBBLE MASTER HMH GmbH | Im Südpark 196 | A-4030 Linz | +43 732 73 71 17 | sales@rubblemaster.com

RUBBLEMASTER.COM



ONE COMMITMENT TO AUGER BORING

Durante casi 50 años nuestras máquinas de perforación de barrenos han perforado debajo de carreteras, ferrocarriles y aeropuertos. Fabricadas en Estados Unidos, en nuestras propias instalaciones, con aceros de alta calidad para garantizar una larga durabilidad en los trabajos más difíciles y con una base de soporte más grande para una mejor transferencia de la fuerza de corte. No hay una forma más eficiente, precisa y rentable de perforar.

Keep Boring. AmericanAugers.com

+1 (419) 869-7107 • 800-324-4930

Multifuncionales como el TBR 800, de Romanelli, están de moda por su versatilidad y buenos resultados.

Se termina 2019 con muchas novedades tecnológicas para construcción de vías. Ahora, la región tiene que aplicarlas. Reporta **Fausto Oliveira.**

Camino al futuro

Otro año más que va terminando sin que los gobiernos de América Latina hayan avanzado mucho (o lo necesario) en lo que respecta a la ampliación de la malla vial.

Como suele pasar, la inestabilidad sigue siendo el elemento crucial de la vida regional. En Argentina se cierra el año de las obras financiadas por organismos multilaterales bajo efecto de un sismo político que hace impredecible el escenario futuro de los mismos.

Sobre el país cabe preguntar: ¿cambiará la situación de crisis y se mantendrán las condiciones del préstamo millonario del FMI, para cumplir con los pagos internos y externos para tantas obras?

Brasil, por su parte, tiene los dos pies firmes en la senda reformista, y promete crecimiento año tras año, pero ya viene desde 2016 recortando su gasto público y a pesar de ir quitando burocracia, el crecimiento todavía no regresa. El nuevo gobierno apuesta todo por concesiones viales y de otras infraestructuras, pero el clima político sigue pesado y se comenta que esto puede alejar las inversiones.

En Perú, otro mercado importante, todo iba bien pero un terremoto político que incluyó un cierre temporal del Parlamento puso dudas sobre el futuro. Y hasta Chile, que se había vuelto un oasis de estabilidad ahora está sumido en protestas populares que detienen proyectos y pueden tener altos impactos económicos.

Eso es América Latina, y lo mejor es aceptar que ciertas realidades cambian muy lentamente. Lo que no cambia es la necesidad de mejores vías, y es por eso que, una vez más, las principales potencias fabriles del mundo que participan de la

producción de equipos de construcción vial, mostraron sus mejores apuestas en términos de productos para nuestras tan necesarias obras.

MULTIFUNCIONALES

Las soluciones multifuncionales están de moda en esta industria. Es necesario darles productividad a los contratistas, y de esta manera los principales fabricantes quieren ofrecer soluciones completas.

Es el caso del tradicional Grupo Wirtgen, que desde hace pocos años pertenece a John Deere. Su nueva solución digitalizada para >

Soluciones de control digital, como el Auto Pilot de Wirtgen, proporcionan un trabajo más bien hecho con menor esfuerzo.



obras viales es el Auto Pilot 2.0, un sistema de referencia de informaciones del suelo que presenta datos en 3D para obras de pavimentación.

El conjunto hardware y software del sistema tiene conexión con una estación de GPS y, por medio de navegación con soporte

NUEVA SOLUCIÓN PARA PENDIENTES EXTREMAS

La tradicional marca de equipos viales Dynapac creó una nueva solución para un problema muy habitual en obras de pavimentación, como son las pendientes. Esta solución fue desarrollada cuando los equipos de la marca estaban en proceso de construcción de una nueva pista para el autódromo de Nürburgring, Alemania. La obra exigía la producción de carpeta asfáltica en todo el circuito, y en un tramo la pendiente llegaba a ser de 17 grados respecto a la superficie.

Es ocaionaba riesgos para la alimentación del asfalto directamente del camión a la vibroacabadora. Si se introduce el asfalto al silo delantero de la máquina en forma irregular, la mesa de pavimentación probablemente reflejará esta irregularidad. Además, la pendiente podría hacer más complicado para la pavimentadora empujar el camión.

Entonces, los ingenieros de Dynapac propusieron la aplicación de una banda alimentadora móvil de la misma marca, el modelo MF 2500CS, pero equipada con un accesorio llamado SwingApp. Este accesorio permite el movimiento lateral de la banda alimentadora en hasta 55 grados.

El resultado fue que el camión con asfalto pudo rodar al lado de la vibroacabadora, y no en su frente. Se generó estabilidad para el camión y el suministro de asfalto quedó totalmente uniforme, evitando así comprometer la superficie lisa de la nueva pista del autódromo.

satelital (GNSS) comanda la dirección y las inclinaciones de las pavimentadoras.

La promesa es que con este sistema la obra pueda fluir más fácilmente, generando ahorros de tiempo y más productividad para la empresa que realiza el servicio.

La brasileña Romanelli es otra gran empresa del sector que destaca por soluciones multifuncionales, como es el caso de su equipo TBR 800. El modelo es un kit para operaciones de recuperación de asfalto dañado en ciudades. Con tan solo un vehículo, Romanelli posibilita que se pueda fresar un pavimento roto, luego limpiarlo y aplicar material aglutinante. Entonces, el mismo TBR 800 transporta asfalto caliente o frío hacia la descarga. Una vez que esté puesto por sobre el aglutinante, el equipo acciona una placa compactadora que concluye la reparación del asfalto que estaba roto.

Con esta solución, Romanelli está consiguiendo abrir mercado en administraciones municipales de Brasil, desesperadas por mantener sus pavimentos asfálticos sin tener que gastar demasiado ni tampoco cerrar el tráfico por mucho tiempo.

RODILLOS

En términos de rodillos compactadores, hubo novedades lanzadas al mercado latinoamericano en 2019. El principal fabricante mundial de equipos, la estadounidense Caterpillar, presentó dos nuevos productos para compactación de suelo y asfalto, ambos ahora fabricados en



El lanzamiento oficial del rodillo V110 de New Holland está previsto para 2020.

su unidad de Piracicaba, en Brasil.

Se trata de los rodillos CB7 y CB10, cuyos nombres tienen que ver con sus pesos operacionales. El CB7, en la clase de siete toneladas, es un rodillo para obras más pequeñas, preferencialmente en ambientes urbanos. Mientras que el CB10 tiene tonelaje intermedio, y puede ser aplicado tanto en obras de carreteras como en avenidas o calles en espacios urbanos.

“Ambos rodillos traen mejoramientos en lo que es el control del operador, además de un mejor sistema de inyección de agua y acceso a los servicios y paquetes de iluminación”, dice el fabricante, agregando que los dos nuevos modelos combinan sensores de temperatura de la mezcla asfáltica infrarrojos y de GPS. Esto facilita que el operador sepa con más precisión >



El compactador de suelos V110, de New Holland, en fase de prelanzamiento en la Paving Expo de Brasil.



UHR 900 EFLOW
Planta de micropavimento
Equipo de alto desempeño



MDR 12 EFLOW
Multi distribuidor de agregado
Mayor productividad



EHR 600 EFLOW - Esparcidor de asfalto
hasta el 15% de ahorro en la aplicación



TECNOLOGÍA EFLOW

02 GPS

Sistema de **desplazamiento rastreado** por GPS

PRODUCTIVIDAD

AHORRO

PRECISIÓN

01

Procesador IHM con Grado de Protección IP69
Control preciso de tasa de aplicación, de acuerdo con el desplazamiento del vehículo.



Sistema automático que garantiza **precisión y efectividad** en el proyecto, evitando pérdida de material y problemas con exudación o desagregación.

03

Control total de la operación
Control de ajuste con activación parcial del flujo.



Excavadoras John Deere.
**MÁS QUE MÁQUINAS,
SOMOS VERSATILIDAD.**

Para rentar, construir y auxiliar en los grandes desafíos de los terrenos. La excavadora 200G tiene todo lo que necesita para aumentar la rentabilidad de su negocio.

DIAGNÓSTICO
A LA DISTANCIA
"SERVICE
ADVISOR
REMOTE"

3 MODOS
DE OPERACIÓN

UNA MEJOR
EFICIENCIA
EN LA ECONOMÍA
DE COMBUSTIBLE

SISTEMA DE
TELEMETRÍA
JDLINK™



JOHN DEERE

PLATIQUE CON UN DISTRIBUIDOR Y DESCUBRA TODO LO QUE JOHN DEERE PUEDE HACER POR SU NEGOCIO.

www.JohnDeere.com/construcción

la temperatura del asfalto compactado, la posición de la máquina, el conteo de pasadas y la respuesta del pavimento.

Caterpillar afirma que el sistema intuitivo mejora mucho el rendimiento de una compactación hecha durante la noche, reduciendo la dependencia de la visión humana sobre el trabajo. “El sistema de monitoreo también ayuda a mantener datos sincronizados sobre el estándar de desplazamiento, y comparte estas informaciones entre las pantallas de diferentes máquinas”, dice el fabricante.

LÍNEA FUERTE

Dynapac también anunció este año el lanzamiento de una nueva línea de rodillos para América Latina. Se trata de la línea Rhino, compuesta por modelos de un cilindro a partir de las 10 toneladas.

“Hemos desarrollado este proyecto junto a nuestros clientes en Latinoamérica. Es un compendio de las mejores experiencias que acumulamos a lo largo de 61 años de actuación en el continente y sobre todo adecuado para la realidad que encontramos en los ambientes latinoamericanos para construcción civil”, dice Carlos Santos, gerente de ventas de Dynapac en Brasil.

La serie Rhino complementa la actual línea de productos Dynapac con tres nuevos modelos. Ellos son el CA 25 Rhino, CA 30 Rhino y CA 35 Rhino. Con ese incremento de modelos, Dynapac aumentará su cartera de soluciones fabricadas en Latinoamérica de siete a un total de nueve equipos.

El CA 25 Rhino está diseñado para apoyar la labor diaria de la construcción, para contratistas pequeños y medianos, que de acuerdo con la marca son la mayoría entre los usuarios de rodillos y responden por la mayoría de las aplicaciones. El CA 30

Con dos nuevos modelos de compactadores, la división de pavimentación de Caterpillar expande su presencia en la región.



Rhino se destina a una mayor demanda de producción en obras medianas. Por su parte, el CA 35 ha sido diseñado para atender las grandes obras de construcción pesada, atendiendo la demanda por alta productividad.

Entre otras innovaciones de la serie Rhino, estos rodillos tienen eje excéntrico optimizado, que reduce la inercia en el inicio del giro y, según Dynapac, se necesita menos energía para iniciar la vibración del tambor. El resultado es una reducción de 11 Kw para iniciar la vibración, lo que ahorraría combustible. Otra novedad de la serie está en el sistema de tracción del CA 25 Rhino, que está optimizado con un motor de velocidad variable en el cilindro, pudiendo así controlar la tracción en distintos tipos de suelo y aplicaciones. El CA 30 Rhino y el CA 35 Rhino poseen, además del motor variable en el cilindro delantero, un motor variable en el eje trasero, lo que aumenta la sensibilidad general del sistema a cambios en el suelo.

También New Holland, marca del Grupo CNH, presentó un nuevo producto en lo que son rodillos compactadores. El prelanzamiento de su modelo para compactación de suelos V110 fue durante la feria Paving Expo, que tuvo su primera versión realizada este año en São Paulo, Brasil. Su lanzamiento comercial está previsto para 2020.

El equipo es un modelo con peso

operacional de 12.400 kilogramos, dos amplitudes (0,8mm y 1,8mm) y dos frecuencias (31 y 34 Hz). El espesor del cilindro frontal es de 32 milímetros, lo que de acuerdo con los ejecutivos de la marca es el mayor en su categoría.

New Holland lo presentó con patas de cabra, pero informó al público que el modelo podrá aplicarse con tambor liso, en caso de suelos menos cohesivos. En estos casos, el espesor del cilindro disminuye a 25 milímetros.

PENSADO EN LA REGIÓN

Fabricado en India, el V110 de New Holland fue adaptado para atender requerimientos de los mercados latinoamericanos. Por ejemplo, en India el equipo utiliza motor Mahindra, pero en Latinoamérica será vendido con motor FPT S8000 del mismo Grupo CNH, con 110HP. Otra adaptación importante fue la colocación de cabina ROPS/FOPS con aire acondicionado.

“El V110 es el primer equipo de la nueva línea de compactadores de New Holland Construction para el mercado brasileño. Con el prelanzamiento complementamos nuestra línea de productos con soluciones para el sector de infraestructura vial”, dijo el gerente de marketing de New Holland Construction, Giovanni Borgonovo.

Con novedades significativas en 2019, bajo un contexto que no fue el mejor que se podía esperar, la industria de máquinas viales muestra una vez más que apuesta por América Latina. Ahora, hay que corresponder.

Dynapac es otro actor fuerte en el mercado de construcción vial de América Latina.



MUY DESARROLLADO

**Alcance sus necesidades.
Más alcance en lugares de trabajo estrechos.**



JLG Industries, Inc.

1 JLG Drive | McConnellsburg, PA 17233-9533

Teléfono +1 717-485-5161 | Número gratuito en EE. UU. +1 877-JLG-LIFT | Fax +1 717-485-6417

www.jlg.com



JLG®

Manteniéndose

Luego del retorno al crecimiento el año pasado, las ventas del ICm20 siguen al alza. Reporta **IC&ST**.

Cualquier aumento en las ventas de los 20 principales fabricantes de grúas del mundo es muy bienvenido.

Este año el aumento fue de un 12,5% o algo más de US\$3.000 millones, totalizando así los US\$27.851 millones. Si bien la gran mayoría del aumento proviene de los fabricantes chinos, todos los demás actores también están en alza.

Los aumentos extraordinarios en términos porcentuales son de XCMG, Zoomlion y Sany, todos de China. En su moneda de reporte, los aumentos son del 48, 83 y 78%, respectivamente. Es el segundo año de grandes aumentos entre los fabricantes

chinos, en gran parte debido a un retorno al crecimiento en su mercado interno.

SEGMENTO SUPERIOR

En la parte superior de la tabla, Liebherr conserva su posición número uno y por un margen mayor que el del año pasado sobre la compañía número dos: Konecranes. La diferencia de este año, de US\$406 millones, casi duplica la anotada en la edición pasada, que fue de US\$217 millones. En tercer lugar está Cargotec, con un ingreso más bien plano en comparación con el año anterior.

De esta forma, las primeras tres compañías conservan las mismas posiciones que el año

pasado. Lo mismo con las tres últimas de la tabla (y Kobelco en el 16), pero las 13 restantes se han movido y varias de ellas por mucho. Los movimientos son en gran parte como resultado de los fabricantes chinos. XCMG ganó tres lugares, pasando del séptimo al cuarto, desplazando así a ZPMC al quinto lugar y a Manitowoc hasta la sexta posición.

La china Zoomlion también subió tres lugares hasta el séptimo peldaño gracias a un espectacular aumento del 83% en sus ingresos, calculado en su moneda de informe. Cuando se convierte a dólares estadounidenses, el aumento sigue siendo del 80%. Tadano, por su parte, a pesar de aumentar sus ventas, perdió dos lugares, desplazado por las ya mencionadas Zoomlion y XCMG.

ICM20 MANUFACTURERS

NOTA DEL EDITOR

ICm20 se preparó con los ingresos obtenidos en el año calendario de 2018 o el año financiero terminado en marzo de 2019. Los porcentajes de cambio relativos a ingresos están basados en monedas nacionales usadas en los respectivos reportes de las empresas, y no tienen relación con los valores de cambio mostrados en la tabla, que se expresan en dólares. Los tipos de cambio utilizados este año son:

Tipo de cambio el 29 de octubre de 2019
(www.xe.com)

Euro 1 = US\$ 1,10804

US\$1 = JPY 108,941

CNY (RMB) 1 = US\$ 0,141557

US\$1 = CNY 7,06428

US\$1 = MYR 4,18372

RANK 2019	RANK 2018	EMPRESA	VENTAS US\$ MILLONES	
			2018	2017
1	1	Liebherr	3.907	3.788
2	2	Konecranes, including MHPS from Terex	3.502	3.571
3	3	Cargotec	2.468	2.489
4	7	Xuzhou Heavy Machinery (XCMG)	2.229	1.528
5	4	ZPMC	2.115	1.886
6	5	Manitowoc Cranes	1.850	1.581
7	10	Zoomlion	1.766	978
8	6	Tadano	1.720	1.549
9	8	Palfinger	1.551	1.401
10	12	Sany	1.323	751
11	9	Terex Cranes	1.300	1.190
12	14	Columbus McKinnon	839	637
13	11	Kato Works, inc IHI cranes	784	776
14	15	Link-Belt	523	462
15	17	Sennebogen	462	418
16	16	Kobelco Cranes Co	459	434
17	13	Sumitomo Heavy Industries Construction Cranes Co (Formerly Hitachi Sumitomo)	331	740 (279)
18	18	Furukawa Unic Corporation	268	244
19	19	Manitex	242	213
20	20	Fassi	213	198

Cayendo una posición, en el noveno lugar está Palfinger. Independiente de esta caída, hay que mencionar que la compañía lleva varios años consecutivos con ingresos anuales récord. De hecho, en su último reporte financiero, para los primeros nueve meses de 2019, la empresa también ha batido el récord anterior con un aumento en sus ingresos del 10%. Palfinger continúa con su asociación con Sany.

Terex cayó dos lugares más (hace dos años la empresa había descendido siete lugares después de la venta de su negocio de manejo de materiales y soluciones portuarias). Nuevamente, esto se debe al desplazamiento de los fabricantes chinos, Zoomlion y Sany.

El fabricante industrial de grúas y montacargas, Columbus McKinnon, en la posición 12 ha ganado dos lugares con un sólido aumento de casi el 32% o US\$200 millones. A continuación está Kato, que si bien experimentó una baja marginal en su moneda de informe (yen japonés), creció un 1% al convertir a dólares estadounidenses.

DOBLE DÍGITO

Link-Belt experimentó un aumento del 13,2% que le valió avanzar un lugar quedando en la posición 14. Otra empresa con un aumento de dos dígitos, del 10,5%, fue Sennebogen, que subió dos lugares hasta el 15, su mejor posición de los últimos años.

Luego está Kobelco, que ya no desglosa sus cifras de ventas de grúas, sino que las incluye con sus ventas de excavadoras como parte de su división de maquinaria de construcción. Conserva su lugar 16 del año pasado con un pequeño aumento en las ventas. El fabricante japonés dijo que las ventas de grúas se redujeron en su mercado interno, mientras que las ventas en el extranjero fueron casi las mismas que el año anterior.

Sumitomo Heavy Industries también está incorporando a su venta de equipos de construcción los ingresos de SHI Construction Cranes Co (anteriormente Hitachi Sumitomo). Para su división de maquinaria de construcción en general, Sumitomo informó un aumento del 12%

en las ventas. La cifra de ICm20 de este año es un intento de hacer un ajuste con respecto al número del año pasado que fue anormal como resultado de los cambios en los informes y el cambio en la estructura de propiedad. Ahora la compañía vuelve a su posición más típica, en el puesto 17.

En una línea similar, ZPMC ya no revela una cifra para las ventas de grúas. En años anteriores tenía un informe separado para sus grúas portuarias. Ahora también se incluyen las ventas de equipos portuarios más generales. En 2017, las ventas de grúas y equipos portuarios alcanzaron los RMB 14.736 millones, en 2018 los ingresos fueron de RMB 14.938 millones.

Manteniéndose en el puesto 19, Manitex expone un aumento del 13,6% en sus ventas, un gran cambio desde su caída del 7% el año anterior.

Por último, el fabricante italiano de grúas hidráulicas y equipos de acceso, Fassi, se mantiene en el puesto 20 después de ingresar a la mesa el año pasado. ■

SITIO WEB	GRÚAS SOBRE RUEDAS	GRÚAS SOBRE ORUGAS	GRÚAS TORRE	GRÚAS DE CARGA	POLIPASTOS ELÉCTRICOS	GRÚAS DOCKSIDE	GRÚAS OFFSHORE	GRÚAS INDUSTRIALES
www.liebherr.com	✓	✓	✓			✓	✓	✓
www.konecranes.com					✓	✓	✓	
www.cargotec.com				✓		✓	✓	
www.xcmg.com	✓	✓	✓	✓				
www.zpmc.com						✓	✓	
www.manitowoc.com	✓	✓	✓	✓				✓
www.zoomlion.com	✓	✓	✓	✓				
www.tadano.co.jp	✓	✓		✓				
www.palfinger.com	✓	✓		✓			✓	
www.sany.com.cn	✓	✓	✓			✓		
www.terex-cranes.com	✓		✓					
www.cmworks.com					✓	✓	✓	
www.kato-works.co.jp	✓	✓						
www.link-belt.com	✓	✓						
www.sennebogen.de	✓	✓				✓		✓
www.kobelco-cranes.com	✓	✓						
www.hsc-cranes.com		✓				✓		
www.furukawaunic.co.jp	✓	✓		✓			✓	
www.manitexinternational.com	✓			✓				✓
www.fassi.com				✓			✓	

A LONG WAY TOGETHER



SR 41

EARTHMAX

RADIAL OTR TIRES

- *Carcasa All Steel*
- *Larga duración de la banda de rodadura*
- *Excelente tracción*
- *Estabilidad superior*
- *Cinturones de acero*



Chetan Ghodture
Balkrishna Industries Ltd, India
Email: chetang@bkt-tires.com
Mobile: +917021000031

bkt-tires.com



BKT

GROWING TOGETHER



Las subastas tradicionales y sobre todo online, siguen creciendo en la región. Reporta **Cristián Peters**.

Al mejor postor

El tiempo ha cambiado para el mercado de equipos usados de muchas maneras, no solo en los métodos de compra y venta, sino también en dónde se puede vender una máquina y qué busca un posible comprador.

En la comercialización de equipos usados, por supuesto, las subastas juegan un rol esencial.

“Latinoamérica es una región de micro mercados, países en que por una razón u otra no hay conexiones fáciles entre comprador y vendedor, algunos de ellos muy cerrados a la importación, como Brasil Argentina y Colombia. Estos factores hacen que, muchas veces, la conectividad entre mercados sea difícil y por eso es importante tener una herramienta que permita entrar al mercado mundial”, explica Valero Serentill, gerente de ventas regional para Iberia & LATAM de Ritchie Bros. Eso es precisamente lo que ofrece la compañía, aprovechando las sinergias y ventajas que tiene gracias a una representación global, abriendo el mundo a la región. “Veo un potencial enorme. La necesidad de crecimiento y de inversión de América Latina, en comparación con otras regiones, por ejemplo, Europa y Estados Unidos, es infinito. Si se aplican algunas políticas para favorecer las inversiones públicas y privadas, las piezas se irán engranando para crecer”, afirma.

No obstante, el mercado de remates regional no se ha desarrollado tanto en

En la comercialización de equipos usados las subastas juegan un rol esencial.

(Arriba) Equippo vendió una Hitachi ZX85 de Francia a Colombia, con un kit de de-tiering y desconectando el sistema de recirculación de gases y bloqueando el escape.

comparación con Norteamérica y Europa. Según Doménico Schwalb, gerente de marketing de Equippo, “los compradores latinoamericanos tienden a necesitar más tiempo para poder tomar una decisión de compra por lo que el canal de subastas o remates no es siempre el más adecuado para ellos. Por esa razón vendemos más a través de Equippo Marketplace en esta región. Sin embargo, vemos algunos revendedores pujando en nuestras subastas online”, comenta.

MERCADO CRECIENTE

Pero el mercado crece, y junto con él, las empresas del sector. Equippo destaca su desarrollo en el mercado europeo. “En Septiembre recibimos la inversión más grande hasta el momento de la empresa japonesa Sumitomo Group, una de las empresas líderes de la lista Fortune 500. Por el momento estamos concentrando la mayoría de nuestros esfuerzos en >



consolidarnos en el mercado europeo. Para ello hemos abierto un local en Bélgica desde donde organizamos subastas online y presenciales cada 2 meses. El crecimiento en la región de Latinoamérica, sin embargo, se ha mantenido estable”, dice Schwalb.

Ritchie Bros. ve la región con optimismo. Hace cuatro años la compañía sólo tenía presencia permanente en Panamá, sin embargo hoy cuenta con oficinas en Chile, Perú, Brasil y Colombia. “Esta estructura nos permite la captación de equipos además de ir penetrando nuevos mercados”, indica Serentill.

ONLINE

La clave para el ejecutivo de Ritchie Bros. ha sido adaptarse a las necesidades de sus clientes y realizar una labor de educación del mercado, lo que a su juicio ya ha ido generando cambios. “Estamos notando un incremento de consultas en nuestros sitios web, el número de registros, de tráfico crece exponencialmente”, señala.

“Las subastas y remates online se han venido incrementando por la simplicidad de llevar a cabo eventos segmentando territorios o clientes. Esto reduce costos de transporte de maquinaria, y reduce

Jacó Alles, rental coordinator, sales Region Americas, HUB Latin America de Volvo CE.



costos de viaje para ir presencialmente a los eventos. Esto ha modificado el diseño de estos eventos y ha dado mayor relevancia a las inspecciones profesionales de maquinaria para poder garantizar la confianza en los mismos”, comenta Ajax Ante, *rental services representative* - Ciudad de México, de Cat.

Son precisamente las subastas online las que permiten la conectividad de los micro mercados mencionados por Serentill, y en ese sentido la adquisición de Iron Planet por parte de Ritchie Bros. ha sido fundamental. “Fue la llave de entrada al mercado latinoamericano, de otra forma el nivel de dificultad hubiese sido mucho mayor. La presencia online permite romper con las ataduras y rigideces de los micro mercados y hemos abierto la posibilidad a un escaparate global, lo que es especialmente importante en una región que a nivel logístico es tan complicada y costosa”, afirma.

No obstante, el ejecutivo advierte que la presencia online no sustituirá los remates tradicionales. “Ambas se complementan, el online no reemplazará la subasta tradicional. Todavía hay gente que le gusta más ver la máquina, tocarla y analizarla presencialmente”.

De acuerdo con Jacqueline Glassman, SVP of Product and Experience de Proxibid, quien comenta que “el mercado de subastas online en América Latina es relativamente más nuevo y continúa creciendo a un ritmo más rápido que los mercados de EE.UU. o

Europa. “Las subastas continúan siendo un recurso importante ya que los compradores buscan opciones de menor costo para adquirir equipos de alta calidad, y los vendedores buscan liquidar activos de una manera rápida y rentable”.

En 2018, Proxibid continuó viendo un aumento general en el número de subastas, ventas totales, ventas en línea y número de postores. “En 2019, esas tendencias continuaron con los oferentes y las ventas en línea que representaron un porcentaje mayor del total de los resultados de la subasta. De cara al cuarto trimestre, Proxibid anticipa una temporada muy ocupada, con un calendario completo de subastas y nuevos compradores que se unen a la plataforma todos los días”, añade.

Cabe destacar que este año Proxibid presentó dos nuevos productos. Primero, a través de la adquisición de Wavebid, una solución de software de gestión de subastas de extremo a extremo, y segundo a través de la introducción de PoweredBy, que permite a las empresas de todos los tamaños integrar la tecnología de transacciones de Proxibid en sus propios sitios web. “El crecimiento en las ventas de Wavebid y PoweredBy ha impulsado un crecimiento incremental en el negocio principal del mercado de Proxibid”, dice Glassman.

EMISIONES

Otro impacto importante en el mercado de maquinaria usada ha sido la normativa de emisiones. En términos simples, es difícil vender una máquina usada a un mercado menos regulado si no se dispone del >



Valero Serentill, de Ritchie Bros. comenta que las subastas tradicionales y online se complementan entre ellas.



TÚ FIJAS EL RITMO

Tanto dentro como fuera de la obra con nuestros apisonadores de 2 y 4 tiempos, accionados por diésel o por batería.



**WACKER
NEUSON**

all it takes!

combustible adecuado a cada tipo de motor.

La respuesta a esto son kits que permiten que las máquinas equipadas con motores de menores emisiones puedan operar con combustibles de mercados menos regulados.

“Los kits de de-tiering son muy importantes porque permiten abrir la oferta de maquinaria de última tecnología a países donde el combustible no es compatible con los requerimientos de los fabricantes. Si la calidad del combustible no es la correcta, un kit de de-tiering es indispensable para evitar daños muy costosos que se pueden dar dentro de tan solo unas horas de funcionamiento. Desafortunadamente no hay mucha información disponible y la poca que hay tiende a ser incorrecta, es por ello que muchos compradores sienten temor de comprar un equipo reciente. Cada máquina puede necesitar una solución diferente dependiendo de la marca y el modelo. Tener la asistencia de un profesional es crucial para poder encontrar la solución óptima. Equippo tiene el conocimiento necesario para asesorar a clientes en encontrar el mejor método para su ciudad y además tiene los proveedores para instalar los kits de la mejor manera”, dice Schwalb, de Equippo.

“Los kits DTier son esenciales”, dice Jacó Alles, rental coordinator, sales Region Americas, HUB Latin America de Volvo CE, “sin él el equipo no funcionará con el diésel que normalmente se vende en América Latina. Vendemos nuestros kits DTier usados desde 2015, y nuestros distribuidores tienen la experiencia para su instalación. Además de esto, tenemos garantías extendidas para equipos certificados por nuestros distribuidores en Argentina, Chile, Colombia, México, Perú y Uruguay”, asegura.

Alles explica además “es una realidad que cada año tenemos más equipos Tier 4 que llegan a nuestro territorio, sin embargo, el volumen sigue siendo bajo, esto derivado de la buena comunicación que se ha dado a los clientes. En cuanto a los kits de conversión que tenemos disponibles, su utilización es relativamente baja, aún no ha impactado significativamente al mercado”.

USADOS

El negocio de alquiler sigue creciendo en la región derivado de la incertidumbre económica, la que ha impulsado a clientes a tener un mejor análisis financiero de sus

necesidades, por tanto, alquilar más.

“El negocio de usados es cada día más importante, por el mismo crecimiento de las flotas de alquiler. Antes creíamos las flotas de alquiler por grandes proyectos de infraestructura, los cuales luego generaban excesos de roll outs no necesariamente planeados que impactaban los volúmenes de inventarios de usados. Ahora el crecimiento viene soportado por una estrategia de mayor plazo con crecimiento constante”, explica Ante, de Caterpillar.

Para Volvo el mercado de equipos usados también es sumamente importante. Alles, de Volvo CE, explica que “nuestra nueva estrategia de venta de equipos está directamente relacionada con la venta de equipos usados. Tenemos un indicador de ventas, un objetivo estratégico para América Latina. Buscamos aprovechar las ventas de equipos usados a través de nuestra red de distribución. La mayoría de nuestras ventas de máquinas usadas provienen del intercambio, es decir, equipos de la marca Volvo o de otras marcas de la competencia, recibidos como parte de pago, lo que aprovecha la venta de nuevos equipos. Tenemos un fuerte enfoque en todo el ciclo de vida del producto, ya que entendemos que este ciclo termina solo después de que el cliente vende su equipo usado a cambio de uno nuevo”.

La compañía ha aplicado la estrategia en toda la región, y según el ejecutivo en los últimos seis años se han vendido unos 80.000 equipos usados, con peaks cercanos a las 20.000 unidades algunos años.

El mercado más grande es México, que representa casi el 50% de las importaciones de equipos usados en América Latina.



El 21 de noviembre y 5 de diciembre hay subastas online programadas por Ritchie Bros.

“Nuestra participación en los mercados de Panamá, Perú, Chile y Bolivia también es muy fuerte”, comenta Alles.

FUTURAS SUBASTAS

Con 60 años de historia Ritchie Bros. es uno de los principales actores en el mercado de las subastas de equipos y así como ha ido aumentando su presencia en la región a través de oficinas en diversos países, también ha aumentado la frecuencia de sus eventos.

En este sentido Serentill anunció que el 21 de noviembre se realizará una subasta online, a través de Iron Planet, para Centroamérica, mientras que el 5 de diciembre se realizará un evento para la venta de equipos en Brasil. ■



Para Volvo el mercado de equipos usados es sumamente importante.

CONCRETO

LATINOAMERICANO

Noviembre 2019
Volumen 3 | Número 3
Una publicación de KHL Group



Brasil de concreto

NOTICIAS



5

FIHP



9

CEMENTECH



13

MOVILMIX



17



Motor **líder en**
tecnología para las
máquinas de construcción y
grupos electrógenos

Cuenta con Perkins por confiabilidad,
eficiencia y desempeño

www.perkins.com/products

 **Perkins**[®]

EL CORAZÓN DE TODA GRAN MÁQUINA

EQUIPO EDITORIAL

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

EQUIPO EDITORIAL Thomas Allen, Lindsey Anderson, Andy Brown, Alex Dahm, Steve Ducker, Mike Hayes, D. Ann Shiffler, Euan Youdale

DIRECTORA DE PRODUCCIÓN Y CIRCULACIÓN Saara Rootes

GERENTE DE PRODUCCIÓN Brenda Burbach

EJECUTIVA DE PRODUCCIÓN SENIOR Anita Bhakta

ASISTENTE DE PRODUCCIÓN Charlotte Kemp

GERENTE DE DISEÑO Jeff Gilbert

GERENTE DE EVENTO DISEÑO Gary Brinklow

DISEÑADORES Jade Hudson, Mitchell Logue

DIRECTOR DE FINANZAS Paul Baker

GERENTE DE FINANCIERO Alison Fitness

CONTROL CREDITICIO Carole Couzens

GERENTE REINO UNIDO Samantha Head

DIRECTOR DE MEDIOS DIGITALES Peter Watkinson

GERENTE DE MARKETING Helen Knight

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

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

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

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

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

GERENCIA

CEO James King

CFO Paul Baker

PRESIDENTE & COO Trevor Pease

GERENTE DE OPERACIONES LATAM Cristián Peters

OFICINAS DE KHL

CHILE
 Av. Manquehue Sur 520, of 205, Las Condes, Santiago, Chile.
 Fono: +56 2 2885 0321

BRASIL
 Rua Pio XII, 440, 81, São Paulo, Brasil.
 Fono: +55 11 2893 3126

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

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

CHINA
 Oficina representante en Pekín
 Room 769, Poly Plaza, No.14, South Dong Zhi Men Street, Dong Cheng District, Beijing, P.R.China 100027
 Fono: +86 (0)10 6553 6676

Resiliencia

El concreto es el material más usado en la construcción mundial por la rigidez de su composición. Pero en lo que respecta a los profesionales, empresas y entidades que componen el sector económico del concreto, la palabra podría ser la opuesta. El tiempo ha comprobado que este es un sector de la más alta resiliencia.

Ello se manifiesta comenzando este mes por la decisión de la FIHP y el ICH en mantener el 10º Congreso de Pavimentos de Hormigón en Santiago. Si las calles de la capital chilena siguen perturbadas, el sector concretero mantiene su agenda institucional.

Por su parte, Brasil también está haciendo un trabajo institucional intenso para promover el pavimento de concreto. Contra toda la tradición del pavimento flexible en el país, un conjunto de entidades comienza a abogar por el pavimento rígido.

En Argentina, el año cerrará con la realización de la 7ª Convención Saber en Concreto, promovida por la Asociación Argentina de Hormigón Elaborado.

Sin dudas, es un sector que sabe reinventarse y ampliarse en medio a las dificultades.

Fausto Oliveira
 Editor *Concreto Latinoamericano*



Contenidos

NOTICIAS	5
Brasil se organiza para defender el pavimento de concreto a través de asociaciones del sector y crea el Grupo Pavimentos Urbanos de Hormigón.	
CONGRESO	9
América Latina reunida en Chile para el 10º Congreso Iberoamericano de Pavimentos de Hormigón que se realizará a fines de este mes.	
CEMENTECH	13
La compañía busca aumentar el mercado de concreto en mixers volumétricos y apuesta por nuevas locaciones, distribuidores y tecnologías para sus equipos y soporte.	
MOVILMIX	17
Fabricar concreto en pequeñas cantidades puede ser un gran desafío y esta empresa chilena está creciendo para aumentar la presencia del concreto volumétrico en el país.	



CONSTRUIDO PARA TERRENOS DIFÍCILES



La serie Sullair 260 se ha reinventado en un paquete totalmente nuevo. Con un diseño compacto, la nueva serie Sullair 260 ofrece fiabilidad, durabilidad y rendimiento en los terrenos más resistentes.

Conoce la nueva serie 260 en Sullair.com



A Hitachi Group Company

SULLAIR.COM

© 2019 Sullair, LLC. All rights reserved.

CARMIX
EVERYWHERE
YOU BUILD



gropoital.com

LISTO. FABRICA TU PROPRIO CONCRETO. EN CUALQUIER OBRA.

carmix.com

**PLANTAS TODO TERRENO CARMIX.
LA MEJOR PRODUCTIVIDAD
AL MENOR COSTO EN LOS PROYECTOS
MAS EXIGENTES.**



CARMIX
4x4 mixers & dumpers

facebook.com/metalgalante.carmix METALGALANTE S.p.A. Via A. Volta 2 - Noventa di Piave (Venezia) ITALY

Cerca de 50 participantes estuvieron en la reunión inaugural del grupo.



Jairo Abud, presidente de ABESC, presenta el aprendizaje sobre pavimentos de concreto en países vecinos.

Crean Grupo Pavimentos Urbanos de Hormigón

Recientemente se constituyó en Brasil el Grupo Pavimentos Urbanos de Hormigón, una acción institucional que agrega distintas entidades de los sectores de cemento y hormigón premezclado, además de empresas proveedoras relacionadas y representantes del poder público interesados en utilizar la solución de pavimentación rígida en sus obras públicas.

Liderado por ABCP (asociación de las cementeras), ABESC (asociación de las concreteras), ABNT (normas técnicas), IBRACON (instituto

tecnológico del concreto) e IBTS (asociación de fabricantes de fierros para construcción), el proyecto es un esfuerzo de acción permanente que pretende consolidar una nueva cultura de obra vial en el país. La intención es que se pase a considerar la opción de pavimento de hormigón de manera equilibrada con su principal competidor, lo que es distinto de lo que hace Brasil hoy en día, al preferir casi sin discusión la opción asfáltica.

Para ello, los cerca de 50 participantes de la primera reunión, que tuvo lugar el día 1 de noviembre en la sede

de la Asociación Brasileña de Cemento Portland (ABCP) en São Paulo, concordaron en dividirse en subgrupos de trabajo donde buscarán informar a los poderes públicos y empresas sobre materiales técnicos y de orientación profesional junto con presentar la idea del pavimento urbano de hormigón.

El Grupo Pavimentos Urbanos de Hormigón nació oficialmente hace pocas semanas, pero posee ya el conocimiento acumulado de muchos viajes internacionales hechos por los representantes de entidades líderes del proceso,

principalmente a México, Argentina y Chile. Estos tres países latinoamericanos tienen experiencias consolidadas en pavimentos urbanos de hormigón, cada cual con su formato mercadológico y técnico.

Las experiencias estudiadas serán la base sobre la cual se formará una norma brasileña junto a ABNT para pavimentos urbanos de hormigón. Con la institución de una norma, se espera que la solución de pavimentos rígidos pueda florecer en Brasil tal como lo hace en estos otros países latinoamericanos. ■

DESTACADAS

SCHWING Schwing-Stetter continúa reestructurando su representación en América Latina con el fin de aumentar su presencia y participación de mercado en la región y la nueva adición a sus filas es la peruana Triton, asignada como distribuidor de la marca en el país andino y encargada de toda

su gama de equipos de hormigón, servicios y repuestos.

Ya desde hace algunos años el gerente regional para Sudamérica, Octavio Perdomo, ha hecho una exhaustiva revisión de sus distribuidores regionales generando los cambios necesarios para aumentar la participación de la compañía

en países estratégicos. La elección de Triton no es al azar. La distribuidora representa a empresas como Liebherr, Hyundai, Bobcat y Kalmar, entre otras, y según Perdomo tiene un enfoque muy fuerte en servicio postventa con muy buena presencia nacional.

Triton cuenta con casi 30

años de trayectoria en el mercado peruano y además de la representación de grandes marcas de maquinaria, ofrece venta, alquiler, servicio técnico y repuestos de equipos para los sectores de la construcción, minería, logística, industrial y portuario, con más de 2.800 equipos trabajando en el país.

AAHE celebra 40 años con intensa agenda de trabajo

El sector de hormigón en Argentina tiene una intensa agenda de fin de año, toda ella de mano de la Asociación Argentina del Hormigón Elaborado (AAHE), entidad que cumple 40 años de servicios prestados a la construcción de Argentina.

El principal evento será la séptima Convención ‘Saber en Concreto’, que tiene lugar del 14 al 16 de noviembre en la ciudad de Paraná, y que reunirá todo el sector y contará con participaciones muy interesantes de la misma Argentina y de fuera del país.

La 7ª versión de su convención tiene convocatoria récord: se trata del más grande número de profesionales y empresas inscritas para participar del encuentro. Una parte especialmente interesante será el programa de charlas técnicas.

Por ejemplo, estará

La principal agenda es la 7ª Convención Saber en Concreto, en noviembre.



ASOCIACIÓN ARGENTINA del HORMIGÓN ELABORADO



Con su unión y apoyo mutuo, el sector concreto argentino crece en medio a las crisis.

representada la FIHP por Juan Pablo Rivera Palau (presidente) y Manuel Lascarro (director de la entidad, además de director de la colombiana Asocreto). Además de ellos, se destacan las charlas del economista Juan Carlos de Pablo, del consultor de medios digitales Nicolás Leoni, y del consultor empresarial Nestor Braidot.

CURSOS

La entidad argentina del hormigón elaborado promueve

también una gran agenda de capacitaciones y cursos.

A finales de octubre, la asociación hará su segundo Curso Profesional en Bombeo de Hormigón, que en tres días capacitará jóvenes para actuar en este importante oficio de la construcción en concreto.

Los tradicionales cursos Chelo (curso de hormigón elaborado en obra y laboratorio) tendrán nuevas sesiones antes del fin del año. Al final de octubre, hubo una sesión del nivel 3 (profesionalización), que pudo así completar un nuevo ciclo de formación de nuevos trabajadores calificados para la industria hormigonera del país.

Finalmente, a través de una plataforma online, AAHE

estrenó su curso digital sobre “Concretos Especiales: del Diseño Estructural a la Arquitectura”, con tres clases, empezando el día 28 de octubre. El nuevo experimento puede contribuir aún más para el desarrollo del sector, principalmente en regiones más remotas de Argentina. Quienes se interesen por los cursos, en 2019 o en el futuro, pueden siempre hacer contacto por medio del correo [cursos@homigonelaborado.com](mailto: cursos@homigonelaborado.com).

La intensa agenda de AAHE es una forma de celebrar sus 40 años de existencia. Cuatro décadas de contribuciones decisivas para el sector de la construcción en hormigón elaborado en Argentina. ■

DESTACADAS

CHILE El Instituto del Cemento y del Hormigón de Chile (ICH) dio a conocer datos recientes de su Explorador Interactivo de Estadísticas de Edificación, los que muestran que la utilización de hormigón en el país crece y amplía su dominio sobre las otras técnicas constructivas.

De acuerdo con la herramienta de inteligencia producida por el ICH, el uso de concreto para construcción viene en crecimiento acelerado en Chile desde el año 2006, cuando el material consolidó una ventaja importante respecto la albañilería. Hoy, la tasa de utilización del hormigón para obras en Chile alcanza los

60% del total de materialidades usadas.

El gráfico coincide con una iniciativa del ICH en apoyar las constructoras chilenas que comenzó en 2006. En ese año, las constructoras se acercaron al ICH buscando obtener aumento en la productividad de sus obras. Se visitaron sitios de construcción en

Colombia, Panamá y Guatemala, y la aplicación de lo aprendido en estos viajes se multiplicó por otras constructoras del país, lo que se revela por la fuerte alza en el consumo de concreto en años recientes, como muestra el gráfico.

Puede acceder al Explorador en el sitio www.ich.cl.



**La Retroexcavadora BOBCAT
cuenta con el desempeño
mas alto en la industria.
Comprueballo...**



2 años / 2,000 horas de garantía



B730, NUESTRO TODO TERRENO

La retroexcavadora BOBCAT destaca por su capacidad de carga de 1.1m3 y una altura de descarga de 2.8m, un potente motor de 100HP con una mayor fuerza de rompimiento (81.5 kN), siendo una de las mas altas en la industria.

**CARGAMOS MAS, CON MAS POTENCIA, CON MAYOR
PROFUNDIDAD, CON ALTA PRODUCTIVIDAD Y CONFIABILIDAD**

✉ latinamerica.sales@doosan.com
🌐 <http://www.bobcat.com/la>



Visitanos en CONEXPO 2019, Santiago,
Chile, Octubre 2-5, espacio AD-958



NO SÓLO NOS INTERESAMOS EN CONCRETO Y MASONERÍA

Somos la autoridad en ello. Es por eso que cada año, WOC es el primer y único evento internacional anual que te trae todos los nuevos productos y equipos, entrenamientos y tecnologías para hacer el trabajo más rápido y más rentable que nunca antes. Únase a nosotros y en solo cinco días encontrará todo lo que necesita para conquistar el año que viene.

REGÍSTRESE HOY worldofconcrete.com



FEBRERO 4-7, 2020
EDUCACIÓN: FEBRERO 3-7
LAS VEGAS CONVENTION CENTER
LAS VEGAS, NV, USA

informa
exhibitions



¿SABÍA USTED?

PUTZMEISTER LIDERA LA INDUSTRIA CON UN LEGADO DE CALIDAD

Desde bombas pluma hasta Telebelts®. Desde el costo total de propiedad hasta un compromiso absoluto con la seguridad. Desde la legendaria ingeniería alemana hasta el valor a largo plazo. Putzmeister hace un esfuerzo adicional para llevar el rendimiento de la obra a nuevas alturas.

No se conforme con menos. Confíe en un equipo probado.

#PMKNOWS



PARTES AUTÉNTICAS. SERVICIO ESPECIALIZADO.
Con Putzmeister, usted no se detiene.



Putzmeister.com • 262.886.3200



Putzmeister

A pesar de las dificultades en Chile, ICH y FIHP mantienen las fechas.

Reporta **Fausto Oliveira**.

Soluciones para grandes obras de pavimento rígido están disponibles para toda América Latina.



10° Congreso de Pavimentos de Hormigón

Mostrando un alto nivel de coraje institucional, el Instituto del Cemento y del Hormigón de Chile (ICH) mantuvo la realización del 10° Congreso Iberoamericano de Pavimentos de Hormigón en Santiago, con fechas de 20 al 22 de noviembre.

Aunque las protestas no se hayan terminado en el centro de la capital chilena, será precisamente ahí donde se reunirán muchos profesionales, empresas y asociaciones del mundo de concreto y cemento de toda Latinoamérica para discutir los caminos hacia una producción vial de mayor calidad y productividad en la región.

Este coraje institucional del ICH se debe celebrar en conjunto con los demás organizadores: la Federación Iberoamericana del Hormigón Premezclado (FIHP) y la Federación Interamericana del Cemento (FICEM).

Y es que el tema es urgente, y las soluciones potenciales que se pueden aportar desde el sector hormigonero son muy interesantes para todos los países de América Latina. Ésta sigue siendo una región de bajo nivel de inversión

vial, con porcentaje de carreteras pavimentadas todavía muy bajo.

El pavimento rígido cumple un rol excepcionalmente importante en este contexto, pues sus prestaciones son altas en términos de durabilidad y poca necesidad de mantenimiento. Hay casos (por ejemplo, en Argentina) que calles están pavimentadas con hormigón hace más de 50 años sin recibir grandes reparaciones. Además, el nuevo nivel de precio del asfalto abre una ventana de oportunidad para el sector: ya no es posible decir que el pavimento flexible tiene costo inicial tremendamente inferior.

Por otra parte, hay experiencias exitosas y de largo plazo ya verificadas en suelo latinoamericano, destacándose los casos de pavimentos de losas cortas en Chile, el pavimento urbano de concreto en Argentina y el sistema carretero de México, muy intensivo en hormigón.

MODELOS

Un punto muy interesante es que en América Latina se fueron encontrando diferentes modelos económicos y comerciales para establecer el pavimento rígido como método de construcción de carreteras y avenidas urbanas.

En la reciente inauguración del Grupo Pavimentos Urbanos de Hormigón de



Brasil, Jairo Abud, presidente de la Asociación Brasileña de Empresas Concreteras (Abesc) se refirió a esto, comentando cómo en sus viajes por Argentina, Chile y México pudo saber que las formas de trabajar el pavimento de concreto son muy distintas.

“Los modelos de cada lugar son muy diferentes, por ejemplo, en México aprendí que las cementeras no venden cemento, venden carreteras”, dijo. Hizo referencia al hecho de que el mercado en México es muy verticalizado y las empresas de cemento proveen hormigón y, con el tiempo, pasaron a participar de licitaciones viales para construcción de las vías. Un ejemplo de cómo el sector se adapta y logra trabajar en ambientes que no son suyos por tradición.

Cuestiones como esta encontrarán su espacio ideal de debate en el 10° Congreso Iberoamericano de Pavimentos de Hormigón. El programa este año está especialmente >



RECORDANDO EL 9º CONGRESO

Realizado en mayo del año pasado, el 9º Congreso Iberoamericano de Pavimentos de Hormigón tuvo lugar en Asunción, Paraguay. El país vivía en ese entonces un momento especialmente positivo para su industria concretera, dado que se había acabado de aprobar la ley número 5841, que establece porcentajes mínimos de pavimento de concreto en las obras viales en Paraguay.

Concreto Latinoamericano estuvo allí y pudo comprobar que este sector tiene alto grado de cohesión y persiste en su trabajo por presentar el mejor estándar de obra vial a toda América Latina.

interesante, y por eso todos deberían asistir para llevar sus experiencias y aprender de los demás.

PROGRAMA

El primer día del programa será dedicado a cuatro workshops técnicos en donde se podrá conocer más sobre los temas propuestos.

Estos seminarios técnicos serán: “Taller de diseño mecanicista de pavimentos de hormigón”; “Taller de costos de construcción y mantenimiento de pavimentos”; “Taller de competitividad e impacto de las decisiones de proyectos de pavimentación”; y el “Taller diseño y construcción de pisos industriales”.

Hay muchas charlas de alto interés en estos workshops, por ejemplo, la experiencia de losas cortas en Chile será comentada por Juan Pablo



Para obras menores hay tecnologías interesantes para construir un buen pavimento.

Covarrubias, de TCPavements, empresa que ha difundido este concepto. Los profesores Carlos Chang y Jeff Roesler, de Estados Unidos, hablarán sobre los softwares modernos para especificar obras de pavimento rígido. Otros oradores importantes se alternarán este primer día.

El congreso propiamente tal empieza el 21 de noviembre a las 8:30hrs y sigue hasta el día siguiente hasta las 18:00h. Además de su programa de presentaciones, una muestra comercial se producirá en el recinto.

Los foros de discusión del 10º Congreso serán divididos entre los siguientes temas: procedimientos y sistemas constructivos; competitividad y ventajas de los pavimentos de hormigón; aspectos relacionados con los aportes a la sustentabilidad de los pavimentos de hormigón; conservación, mantenimiento, patología y reparación de los pavimentos de hormigón; estudio de casos exitosos.

Dentro de estos lineamientos, una serie importante de especialistas se sucederá delante la asistencia, formando un abanico de charlas que contribuirán mucho para el desarrollo del sector.

El director de pavimentos de FIHP Diego Jaramillo, un anfitrión del evento, entregará informaciones sobre el desarrollo de los pavimentos de hormigón en América Latina. Marcelo Alfaro, de Bolivia, comentará sobre la construcción de pavimentos de hormigón en zonas altiplánicas. Rafael González, de El Salvador, contará sobre la experiencia de estabilización de suelos con cemento para pavimentos en su país. Rodrigo Delgadillo, de Chile, comentará de los estándares de servicio en infraestructuras concesionadas en su país.

SECTOR PÚBLICO

También de Chile habrá dos organismos públicos que vendrán a discutir con el público del 10º Congreso. Se trata del Ministerio de Obras Públicas (MOP), que hablará de pavimentos interurbanos de hormigón, y de la División de Aeropuertos (DAP), que va a mencionar algunas innovaciones que se han desarrollado en el país para pavimentos de aeropuerto.

Por todo ello, el jefe del Área de Pavimentos del ICH, Mauricio Salgado, envió una especial invitación a todos los profesionales y empresas interesadas en el pavimento rígido que concurran al 10º Congreso en Chile. “Esperamos que se inscriban y participen de todas las actividades que estamos preparando para ustedes”, dijo el representante de la entidad anfitriona. ■



Asistencia del 9º Congreso, realizado en Asunción en mayo de 2019.

Confiabilidad en Acción



ACELERANDO EL DESARROLLO DE AMÉRICA LATINA ▷▷

Siempre listos para trabajar.

La confianza es algo que se construye con el tiempo.

SDLG se enorgullece de estar desde hace una década ofreciendo una gama completa de equipos con calidad, fácil mantenimiento y robustez para las obras en toda América Latina. Un compromiso asumido que crece cada día más con una Posventa fuerte, una red de distribución con amplia cobertura, disponibilidad de repuestos y todo lo que usted necesita para que sus equipos estén así: **siempre listos para trabajar y seguir adelante.**



Conozca toda la línea SDLG:



Cargadoras



Excavadoras



Motoniveladoras



Rodillo



Retroexcavadora

www.sdlgla.com



TONELADAS DE RESULTADOS



En CDE nos enorgullece compartir más de 25 años de experiencia en el procesamiento de materiales en húmedo para aumentar la rentabilidad de sus operaciones en minas y canteras.

Nuestros productos modulares pueden convertir sus recursos en materiales de alto valor, permitiendo la recuperación comercial de cada fracción disponible en arena y agregados. Nuestras soluciones también cuentan con una gestión eficiente de recursos naturales, pues hasta 90% del agua en el proceso es reciclada y reutilizada inmediatamente en el sistema, preservando el medio ambiente.

Visite nuestro sitio y contáctenos para más detalles.

10 - 14 de Marzo,
Las Vegas, NV
Booth S-5435



cdeglobal.com/conexpo2020

CDE

Together we're unlocking
A New World of Resource





La compañía busca aumentar el mercado de cemento volumétrico. Reporta **Cristián Peters**.

CemenTech destaca su serie C.

CemenTech anuncia productos y expansión

La empresa fabricante de mezcladores de hormigón volumétricos, CemenTech, está preparándose para seguir aumentando su participación de mercado en una industria que está dominada por los mezcladores de hormigón convencional.

En un evento realizado en las instalaciones de la compañía en Indianola, Estados Unidos, el CEO y presidente de la empresa, Connor Deering, revisó parte de las novedades recalcando que “éste es un año muy especial, con CemenTech cumpliendo 50 años” a la vez de reafirmar las intenciones de la compañía de “liderar a la industria hacia el futuro”.

NUEVOS DEALERS

CemenTech agregó dos nuevos distribuidores para atender el mercado estadounidense, se trata de Komatsu Equipment Company, empresa que cuenta con 11 ubicaciones en Nevada, Utah y Wyoming; y Reynolds-Warren Equipment Company, que atenderá el estado de Georgia a través de sus dos ubicaciones. “Cada una de estas nuevas asociaciones

representa la demanda regional y una conexión con negocios establecidos que atienden la construcción de carreteras y puentes, transporte y construcción industrial y comercial, todos los mercados a gran escala se benefician de la mezcla volumétrica de concreto”, dijo Deering.

NUEVA INSTALACIÓN

Pero la expansión no es sólo local. Luego de Norteamérica, el Reino Unido es el segundo mayor mercado para el concreto volumétrico, y atendiendo esa necesidad, es que CemenTech anunció la apertura de una nueva instalación en Greater Manchester. Con ya 25 años en el mercado británico, esta nueva ubicación marca su último desarrollo en la expansión de su red de soporte de ventas, piezas y servicios.

“Esperamos continuar trabajando duro para ser el líder de mezcladoras de concreto volumétrico en el Reino Unido, y estamos entusiasmados de presentar nuestros nuevos modelos, tecnologías y avances de mezcladoras que han estado disponibles en otros mercados alrededor del mundo”, señaló Deering.



Connor Deering, CEO de CemenTech.

NUEVAS SOLUCIONES

Durante el evento, Collin Robinson, gerente de producto de CemenTech, comentó que Accu-Pour, solución de la compañía para usuarios de mezcladoras de hormigón volumétricas, ahora es compatible con todas las mezcladoras volumétricas disponibles en el mercado.

Además de lo anterior, el sistema ofrece informes personalizados aún más avanzados, con capacidad para filtrar datos según el mezclador, operador, ciudad o código postal. “Esto permite a los dueños de negocios >

generar informes personalizados para ofertas de trabajo más precisas, pronósticos mejorados, monitoreo de productividad y más”, señaló el ejecutivo.

Otra solución es CemenTech Connect, un sistema de soporte técnico. Esta nueva plataforma proporciona una conexión de video directa, en tiempo real, para que los clientes reciban soporte por parte de expertos de la empresa. “CemenTech Connect permite a nuestros expertos estar visualmente en el campo con nuestros clientes, comprender los problemas más rápido, describir los procedimientos de mantenimiento de rutina y proporcionar la información y el soporte necesarios para que nuestros clientes vuelvan a funcionar”, describió Deering.

EDUCACIÓN

La participación del concreto volumétrico está por debajo del 5% del mercado del concreto, y si bien el sistema está ganando adeptos con los años, todavía falta mucho por hacer en términos de educación.

En este contexto CemenTech anunció el lanzamiento de dotcertified.com, un



Accu-Pour ofrece informes personalizados aún más avanzados.

sitio web que tiene como objetivo ayudar a los departamentos de transporte estatales individuales, municipios, ingenieros y contratistas a conocer las mezcladoras de hormigón volumétricas, sus ventajas y cómo cumplir con las especificaciones de cada estado.

Si bien la información está destinada principalmente a las regulaciones de Estados Unidos, también proporciona artículos y otra información sobre temas relevantes como aditivos, reparación de plataformas

y de puentes, concreto de fraguado rápido, concreto modificado con látex y más.

“Todavía hay una falta de información sobre la tecnología de hormigón volumétrico y la incertidumbre en torno a las diferentes especificaciones a menudo pueden ser una barrera de entrada para los contratistas. Desarrollamos dotcertified.com para ayudar a eliminar esa incertidumbre de la ecuación, tanto para los dueños de negocios como para los departamentos de transporte y los municipios”, señaló Robinson. ■

REGÍSTRESE PARA SU COPIA DIGITAL GRATUITA

**Entregado al instante
en cualquier parte
del mundo**

**Interactiva
Motor de búsqueda
Archivable**



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



INFORMATION THAT BUILDS AND POWERS THE WORLD

www.khl.com

REDUCCIÓN DE COSTOS Y MEJORANDO LA PRODUCTIVIDAD EN CONSTRUCCIÓN



¿POR QUÉ INVERTIR EN ASUNTOS DE MANTENIMIENTO?

Más de tres cuartos de las empresas de construcción dicen que extender la vida útil de la maquinaria es una prioridad¹. Pero las averías de los equipos son frecuentes, lo que conlleva un tiempo de inactividad inesperado y, a menudo, costos de reparación significativos.

Un programa de mantenimiento efectivo y la asociación con su proveedor de lubricantes harán que su maquinaria dure más tiempo y aumente su rentabilidad.

Los clientes de Shell en todo el mundo que han invertido en lubricantes y servicios de lubricación pueden ahorrar desde unos pocos miles hasta muchos millones cada año.

PARA MÁS INFORMACIÓN, VAYA A:

www.shell.us/business-customers/lubricants-for-business/construction

SHELL LUBRICANTS
TOGETHER ANYTHING IS POSSIBLE



www.superior-ind.com



RECHACE LAS ROCAS



LAS POLEAS DE ALETAS TRADICIONALES RETIENEN LAS PIEDRAS.



LAS POLEAS CHEVRON DESVÍAN LAS ROCAS.

Inventadas por Superior en 2007, las poleas Chevron® son una alternativa a las poleas de aletas tradicionales y cuentan con la aprobación de los gerentes de mantenimiento. Su exclusiva forma de V desvía las rocas y evita que queden atrapadas entre las aletas de la polea, lo que prolonga considerablemente la vida útil tanto de las poleas como de la banda del transportador.

Crece el mercado de concreto volumétrico en Chile y Movil Mix está preparada. Reporta **Cristián Peters.**

Concreto al detalle



Ignacio Jiménez junto a su nueva planta Blend.

Fabricar concreto en pequeñas cantidades puede ser un gran desafío para personas con poca experiencia o para contratistas menores. Conseguir un proveedor de un metro cúbico de hormigón puede ser un reto sumamente complejo, y el tener que elaborarlo en casa (o en una obra pequeña) puede resultar engorroso si no se tienen los equipos necesarios.

Ignacio Jiménez, socio fundador de la chilena Hormigones Móviles Movil Mix, se dio cuenta de este inconveniente. “Durante la universidad, un profesor contó un problema que tuvo al tener que fabricar artesanalmente un metro cúbico de hormigón. Este problema me quedó dando vueltas, comencé a investigar y llegué a la conclusión que en países más desarrollados esto se resuelve en gran parte con plantas móviles volumétricas”, señala.

Con esta inquietud en mente, Jiménez realizó su tesis universitaria al respecto, la que llamó ‘Producción, transporte y venta de hormigones en volúmenes pequeños’.

“Luego, trabajando en construcción los números me indicaban que en Chile había poca oferta para hormigón premezclado en bajos volúmenes. Las soluciones tradicionales se vuelven muy costosas tanto para volúmenes pequeños como para obras muy alejadas. Visité varias fábricas de plantas volumétricas, y en 2018 acordamos una alianza con Hormigones BSA que nos asegura calidad en materias primas y respaldo técnico. Ahí nace Movil Mix”, explica.

PRODUCCIÓN EN AUMENTO

El primer equipo de la compañía fue una planta volumétrica mexicana Star Mix, la cual tiene una capacidad de hasta 4 m³ de hormigón y capaz de producir hasta 25 m³/hora. Pero Jiménez quiere seguir creciendo y es por eso por lo que su compañía acaba de adquirir una nueva planta de la italiana Blend. “Puede transportar hasta 10 m³ de hormigón y producir a una velocidad de hasta 70 m³/hora”, explica.

Con relación a por qué elegir Blend para

el crecimiento de Móvil Mix, el ejecutivo comenta que “tiene varias ventajas. Lo más importante es que tiene celdas de carga que permiten medir y corroborar en forma automática que efectivamente se está entregando la dosificación que se solicitó. Esto nos garantiza un control de la calidad al no estar expuestos a un error del operador. Además, cuenta con la representación en Chile de LEIS Maquinarias, quienes nos ha provisto de un excelente servicio técnico desde el inicio”.

MERCADO POR EXPLORAR

El mercado del concreto volumétrico es prácticamente inexistente en Chile. “Actualmente en Chile hay 10 plantas volumétricas operando, lo que en producción representa menos del 0,3% del mercado del hormigón premezclado”, advierte Jiménez. A modo de comparación, en países más desarrollados, como el Reino Unido, su participación puede llegar al 10%.

“Es un mercado muy nuevo, pero creemos que se va a convertir en una tendencia más fuerte. La respuesta que hemos tenido de nuestros clientes ha sido muy positiva”, comenta. “En Movil Mix, además de ser más competitivos en pequeños volúmenes, ofrecemos llevar nuestras plantas a faenas remotas, ahorrando mucho en transporte, tiempo y llevando la pérdida de hormigón a cero”, finaliza.

Actualmente en Chile hay 10 plantas volumétricas operando en Chile.



O REGÍSTRESE EN LÍNEA EN: www.khl.com/subs/CLA-ESP

1 ELIJA SUS REVISTA/S

Construcción LatinoAmericana

- Access International (en inglés)
- Access, Lift & Handlers (en inglés)
- American Cranes & Transport (en inglés)
- Construção Latino Americana
- Cranes & Project Transport Turkiye
- Demolition & Recycling International (en inglés)
- International Construction (en inglés)
- International Construction Turkiye
- International Cranes and Specialized Transport (en inglés)
- International Rental News (en inglés)

2 ELIJA SUS NEWSLETTERS

Construcción LatinoAmericana

- Access International (en inglés)
- Access, Lift & Handlers (en inglés)
- Construction Europe (en inglés)
- Construção Latino Americana
- Concreto Latinoamericano
- Concreto Latino-Americano
- Demolition & Recycling International (en inglés)
- 国际建设月讯中文版
- International Rental News (en inglés)
- International Rental News Product & Services Update (en inglés)
- World Construction Week (en inglés)
- KHL Crane Market (en inglés)
- World Crane Week (en inglés)

3 TIPO DE ORGANIZACIÓN

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

4 SUS DETALLES

Nombre y Apellido: _____

Título Profesional: _____

Empresa: _____

Dirección: _____

Ciudad: _____

Estado: _____

País: _____

Código Postal: _____

e-mail: _____

Fono: _____

Fax: _____

(Por favor indique el código internacional de teléfono)

5 ¿CUÁNTO ES EL INGRESO ANUAL DE SU EMPRESA (US\$ MILLONES)?

Menos de \$1 millón \$1-3 millones

\$3-5 millones \$5-20 millones

\$20-100 millones Más de \$ 100 millones

6 VERSIÓN DE PREFERENCIA

IMPRESA DIGITAL IMPRESA & DIGITAL

7 SUS PREFERENCIAS

KHL Group LLP lo mantendrá al día con información sobre la industria, productos y eventos relevantes para usted como profesional en la industria de la construcción o la energía. Si no desea recibir dicha información, marque las casillas seleccionadas a continuación.

Correo electrónico **Teléfono** **Correo**

KHL trabaja con otras compañías en la industria de la construcción y la energía y se comunicará con usted acerca de sus productos y servicios.

Me gustaría recibir correos electrónicos de KHL sobre productos de terceros

↑ Todos los correos electrónicos contendrán un enlace en el pie de página para permitirle darse de baja en cualquier momento. Para más información por favor vea nuestra política de privacidad. www.khl.com/privacy-policy

8 FIRME Y ANOTE LA FECHA:

FIRMA: _____

FECHA: _____

ENVIAR A: KHL Group Americas, Circulation Department,
20855 Watertown Road, Suite 220
Waukesha, WI 53186-1873, USA
FAX: +1 262 754 4175
e-mail: circulation@khl.com



DONDE
MÁQUINAS
ENFERMES
Y TECNOLOGÍA
CONFLUYEN EN UN MISMO
ESCENARIO



**LA MAYOR FERIA DE LA
CONSTRUCCIÓN EN AMÉRICA**

CONEXPOCONAGG.COM

DEL 10 AL 14 DE MARZO DE 2020 | LAS VEGAS, EE. UU.

El líder mundial en tecnología de pavimento en concreto



La ganancia de sus proyectos, en estos días, dependiente de su tecnología

G+ control de máquina tiene una rápida velocidad de procesamiento y características de comunicaciones bidireccionales con los accesorios de las pavimentadoras. Su retroalimentación instantánea digital combinado con el circuito cerrado de controles hidráulicos y electrónicos, crea una experiencia de pavimentación que es suave, eficiente y exacto. G+ Connect™ le permite una conexión sencilla con 3D o las opciones de nuestra biblioteca completa de sensores. Somos conscientes de lo importante que es para usted realizar la elección correcta de compra de una pavimentadora de concreto. No hay nada en el mercado que se pueda comparar a nuestro sistema de control G+, línea de productos versátil, líderes en la industria y servicios de ventas y de asistencia técnica. Nuestra red internacional de distribuidores y nuestro equipo corporativo siempre están dispuestos a servirle y colaborar. Comuníquese con nosotros para informarse sobre la última tecnología de pavimento de concreto.

CARRETERAS Y CALLES EN CONCRETO | PISTAS DE AEROPUERTOS | BORDILLOS Y CUNETAS | ACERAS
CAMINOS DE RECREACIÓN | BARRERA DE SEGURIDAD | PARAPETO DE PUENTES | LOSAS DE PUENTES | CANALES DE IRRIGACIÓN
GOMACO CORPORATION EN IDA GROVE, IOWA, EE.UU. | info@gomaco.com | www.gomaco.com