

de tecnología propia y no depender completamente de terceros, pero ello está en función de cómo se mueve el mercado y la capacidad que tiene la empresa", anotó.

Mientras, Carlos Albinagorta, de Graña y Montero, afirmó que en el caso de esta constructora "las decisiones de compra se hace en la oficina principal, dependiendo de la necesidad del equipo, de la estrategia, y dentro de ello hay otras dos variables, que tan importante esa unidad dentro de ese proyecto y que tanto puede ser utilizada después de esa construcción. Buscamos rentabilizar lo más posible las inversiones que hacemos", reveló.

Eduardo Távara, así mismo, refirió que en JJC tienen una política de compra anual, dependiendo de la cantidad de obras que tengan y el porcentaje de participación en ellas. "Estamos entrando a muchos consorcios, así que dependemos mucho de la planificación, de la programación que tengamos para estas obras. También contamos con un porcentaje de equipo clave, tanto en el tema de arranque de obra, asfaltado e izajes. Son equipos críticos que muchas veces en el momento de decidir el alquiler, no se encuentra disponible en el mercado, como ya nos ha sucedido en algún momento", explicó.

Mientras, José Humberto Bicalho, de Andrade Gutierrez, contó que en este momento tienen unas obras con un plazo muy corto, por lo que optan por rentar. "Tenemos equipos propios para algunas obras y estamos mirando principalmente compra. No gustamos mucho de alquilar, ya que sabemos que el costo es más alto", dijo.

Criterios para adquirir equipos

Joaquín Llosa Grau, de Graña y Montero, refirió que el precio de una maquinaria es un criterio importante para su adquisición pero no es el principal, "el servicio que nos brinda la empresa proveedora es importantísimo. Tener un equipo parado nos cuesta una fortuna, por ello debemos optar por una empresa que tenga un respaldo, atención personalizada y de una respuesta adecuada. Normalmente buscamos

marcas reconocidas. Estamos dispuestos a pagar un poco más por una máquina que sabemos va a ser confiable", explicó.

Bicalho, en tanto, mencionó como principales criterios para comprar maquinarias el apoyo de servicio, lo cual incluye repuestos y disponibilidad de técnicos.

Por su lado, el ejecutivo de Mota Engil, indicó que lo importante es evaluar la tarifa con la que va a ingresar el equipo al costo de la obra, y para eso hay que buscar no el precio de compra, que es un número referencial, sino analizar el precio final del equipo, que va a estar básicamente en la utilización que se le va a dar.

Andrija Korolija de Graña y Montero, refirió, a su vez, que antes de comprar equipos, estos son puestos a prueba.

Renovación de flota y capacitación

Lora Morgan explicó que en el sector construcción los proyectos no son de largo plazo, entonces, hay que tener mucho cuidado en la selección de las unidades que el constructor toma en adquisición definitiva.

Távara, de JJC, reveló que respecto a la renovación de flota, esta se da fundamentalmente por el número de horas, el tipo de financiamiento, y los términos de contrato, teniendo ellos una línea fundamental o básica en línea amarilla con una marca reconocida, la cual no tiene un buen desempeño en el tema de compactación, "así, necesitamos otras marcas en rodillos, porque la otra no nos da el resultado que queremos, así que optamos por otra tecnología que hemos ido probando", explicó.

Andrija Korolija indicó que hasta hace dos años, "renovábamos todos los equipos de movimiento de tierras a las 8,000 horas, porque Perú tenía un crecimiento de dos dígitos y había un mercado de equipo usado espectacular, hoy en día la situación ha cambiado drásticamente, ahora trabajamos los equipos 3,000 o 4,000 horas más", afirmó.

Respecto a la capacitación, Távara afirmó que han tenido experiencia de marcas que siendo de trascendencia no capacitan al personal técnico peruano, para poder dar un servicio o una instrucción adecuada respecto al uso del equipo. "Hay tecnologías de compactación o transporte que conllevan una serie de temas técnicos que el personal o representante de la marca misma no conoce, entonces en el camino aprende con nosotros", afirmó.

Luiz Cezario de Souza, de Odebrecht, contó su experiencia construyendo la central hidroeléctrica San Antonio, al norte de Brasil, en una región poco desarrollada. "Allí creamos el programa llamada Creer, dos años antes de comenzar la obra, ya que íbamos a necesitar por lo menos unas 30,000 personas. Se capacitó a la gente, conseguimos una universidad que tenía actividades solamente de noche y trabajamos durante todo el periodo de la obra. Creamos un área de prueba con equipo suministrado por proveedores. Las personas operaban rodillos, motoniveladores, camiones y desarmaban máquinas. Por ese centro de entrenamiento pasaron como 70,000 personas. Hoy es incluso un programa comprado por el gobierno brasileño como un piloto", explicó.



1. Los gerentes de equipos expresaron las ventajas de la compra o alquiler de maquinaria, así como sus preferencias al momento de adquirirlos.

1.