

Señaló que cuentan con minicavadores que cargan desde 3 Tn hasta 5 Tn, mini cargadores, manipuladores de hasta 20 m de alcance de altura, dumpers, cargadores frontales, entre otros. “Disponemos del portafolio completo JCB”, sostuvo. Argumentó que ya tienen 40 prospectos generados por la feria, de los cuales dos están bien avanzados y uno en planes de financiación y estudio de crédito para hacerse de un cargador frontal 422 ZX. “Hay muchas obras de infraestructura por hacer aquí. Se viene el proyecto Vías 4G que viene caminando no a la velocidad que quisiéramos, pero tengo entendido que eso se debe a que el cierre financiero ha tomado su tiempo para poder iniciar las obras. En unos meses se va a reactivar fuertemente la infraestructura en Colombia. En vivienda hay proyectos de gobierno bien interesantes. Acaba de terminarse la ejecución de vivienda gratuita, y hay otros emprendimientos que vienen con financiación fuerte del Estado”, expresó.

Derco es una empresa chilena que empezó hace 60 años en el país del sur, luego abrió en Bolivia, Perú y otros lugares. “La novedad que presentamos en ExpoCAMACOL es un manipulador telescópico para el mercado agrícola. Por otro lado, hace casi dos años fue el lanzamiento de la retroexcavadora 13x Global que es una máquina que tiene mayor caballaje, optimización del uso del combustible y otras ventajas. También se presentó el cargador frontal 455ZX que tiene un balde más grande que su modelo antecesor”, detalló.

- **Efco.** Andrés Felipe Ramírez, gerente de Área de Edificación de la Zona Bogotá de Efco Colombia, dijo que la empresa tiene presencia hace casi 5 años en el mercado colombiano. “Nos está yendo bien. Inicialmente empezamos con proyectos

de infraestructura pero como demoraron un poco ingresamos también a edificación que es un nicho de mercado que está por trabajarse. Ya estamos cotizando para centros comerciales y otro tipo de instalaciones”, reveló.

Dijo que poseen equipos pesados para obra civil gruesa, que se pueden trasladar por torres grúas, y equipo manuable para apuntalamiento que también tiene unas características diferenciales con otros sistemas en cuanto a la calidad del producto del acero, acabado que logra y la eficiencia por ser liviano. “La idea que tenemos no es vender un producto estandarizado, sino dar un valor agregado en cuanto a servicio. Siempre hacemos modulaciones sobre planos, efectuamos cálculos de ingeniería y cargas que, por lo general, no todas las distribuidoras lo hacen”, manifestó.

- **Peri.** Miguel Ángel Cardozo, gerente comercial de Peri Colombia, dijo que la transnacional tiene

presencia en el país del norte desde el 2012. “El mercado colombiano es un mercado en desarrollo y muy pujante dado que tenemos un atraso en el país en términos de infraestructura bastante grande y que estamos recortando. Para Peri es un espacio ideal pues nos manejamos mucho en ese campo. Empezamos en proyectos de obra civil gruesa suministrando nuestras soluciones a hidroeléctricas, termoeléctricas y puentes. Hace varios años empezaron a crecer de manera relevante las edificaciones de vivienda y oficinas, lo cual es muy importante para nosotros ya que nos trajo beneficios económicos porque en Colombia están ávidos de un mercado de encofrado desarrollado como el caso de la propuesta nuestra”, comentó.

La compañía alemana posee una tecnología muy alta en sus equipos, con soluciones de tercera y cuarta generación que han tenido mucha aceptación, a pesar que en muchos casos aún se trabaja con



Para ExpoCAMACOL, ProColombia trajo una misión comercial de 200 compradores de 25 países entre los que destacaron Estados Unidos, República Dominicana, Perú, Aruba, y Brasil.



Perú participó con la finalidad de facilitar a las empresas nacionales el posicionamiento de sus productos en Colombia, además de identificar potenciales compradores, importadores, distribuidores, y agentes comerciales que allanen el ingreso de nuestras propuestas en dicho mercado.