



Rafael Larco, gerente comercial de Cerraduras Nacionales - Travex.



Nadia Tejeda, vendedora de Exportación de Triplay Martin.

Manifestó que cuentan con dos grandes grupos de equipos: equipo liviano y equipo compacto. “El equipo tradicional, de muchos años, es el liviano representado principalmente por los apisonadores, mientras que en el segundo su mayor referencia es la minicavadora. Esos son los que más comercializamos”, reveló.

Declaró que en este momento Colombia tiene afectada su situación económica por el precio de petróleo lo que influye en el factor de conversión del dólar. “Sin embargo, todos esperamos que para inicio del próximo año la economía vuelva a tomar fuerza con los proyectos viales que están por iniciar”, agregó.

La colocación de equipo y las nuevas redes de distribución que se está implementando tiene un buen avance aquí, en relación a como iniciaron el año pasado. “Ahora estamos en plena preparación de presupuesto para el 2017 y estamos seguros que habrá crecimiento”, indicó.

- **Pavco.** Pavco se ha ganado el título de Empresa Altamente Innovadora tras demostrar que cuenta con procesos y estructuras organizacionales definidos para la innovación; entre ellos, un seguimiento a las actividades de i+D+i (innovación, desarrollo e investigación). “Hemos certificado la introducción de nuevos productos en el mercado con una contribución superior al 12% en el 2015”, comentó Ernesto Guerrero, vicepresidente comercial de Pavco, quien dijo además que la compañía ha registrado un crecimiento en ventas cercano a 10% comparado con el primer semestre de 2015.

Con medio siglo de historia, la firma contó en esta versión de la feria con una amplia muestra de productos y proyectos innovadores, más seguros y eco eficientes para el transporte y manejo sostenible del agua.

La lista incluye la nueva línea Dura-Line, microductos para el despliegue de redes de fibra óptica, con la cual Pavco incursiona en el negocio de las redes de telecomunicaciones de voz y datos, que promete beneficios adicionales para esa industria como ahorro en tiempo de instalación, sistema durable y hermético, y menores costos por la facilidad de ampliación de la red. “Por su tamaño compacto, esta tecnología hace que el tiempo, costos de materiales, mano de obra e instalación se reduzcan en zanjas estrechas y poco profundas. La operación y mantenimiento se facilita al contar con ductos independientes para cables independientes, evitando el daño en cables aledaños cuando se instalan nuevos o se retiran los existentes”, añadió Guerrero.

- **Rolformados.** John Zuleta, gerente comercial y encargado de marketing de las exportaciones de la compañía, dijo que los productos de esta firma se posicionan en múltiples países desarrollando obras en Colombia, Costa Rica, Ecuador, Estados Unidos, Guatemala, Panamá, Perú y República Dominicana, entre otros, con participación en proyectos de distintas escalas y variados segmentos del mercado: centros comerciales, torres empresariales, hoteles, universidades, escenarios deportivos, hospitales, viviendas, aeropuertos y edificaciones culturales. “Tenemos tres líneas de producto: fachadas arquitectónicas, puertas técnicas, y

mobiliario, siendo la primera la que más importancia posee”, expresó. Sostuvo que en Colombia la empresa ha crecido el doble en los últimos tres años debido a que las ventas al exterior han empezado a ascender. “En Perú, Redecora MG es nuestro representante. Esta se ubica en el sector de acabados especializada en vidrio que es muy compatible con el aluminio, pues tiene una instalación similar”, refirió.

Agregó que la experiencia de ingresar al mercado peruano les tomó dos años de estudio. “Ya tenemos especificada la marca de nuestra compañía con arquitectos peruanos importantes. Ellos saben que las propuestas que ofrecemos son de innovación en América Latina, pues no son fáciles de conseguir en la región”, precisó.

- **Skinco y Gyplac.** Skinco y Gyplac, empresas colombianas pertenecientes al grupo industrial belga ETEX, y participantes en el desarrollo de productos y sistemas de construcción en seco en Colombia, reportaron en el marco de Expo-CAMACOL 2016 un incremento del 16% en la preferencia por este tipo de sistemas y desarrollos industrializados en los segmentos de la construcción nacional.

Los desastres naturales, los elevados costos en la mano de obra, la seguridad, innovación y el manejo eficiente de los recursos, han sido determinantes a la hora de posicionar las soluciones en seco como una alternativa sostenible que fundamenta con rigor la normatividad nacional en construcciones y desarrollo de todo tipo de viviendas, oficinas, bodegas, edificios, etc.