CONSTRUART

EDICIÓN N42
ESPECIAL
EXPOCAMACOL
EXPOMINA2026
EXPOAGUA

OCTUBRE 2026

El Despliegue de JLG UltraBoom en la Industria Latinoamericana





PORQUE EL MUNDO NO SE CONSTRUYE SOLO.

Descubre cómo te ayudamos a construir de manera
ROBUSTA, RÁPIDA, SEGURA E INTELIGENTE.

JLG.COM/BUILT-AROUND-YOU

BUILT AROUND YOU

JLG

gam

Piensa **Grande**



GAM Chile

gamrentals.com/cl

(562) 2 7331906

CONSTRUART

Índice

Revista,Portal de Noticias,Noticiero Industrial,Directorio especializado en construcción,minería e industria para Peru Chile Colombia y México.

Directora Regional Construart Internacional
Catherine Montalva Miñán

Representante Construart Chile
Mary Justel Matte

Representante Construart Colombia
Angélica Sánchez

Editor
Duncán Portilla Campos

Redacción Periodística
Antonella Barrenechea
Luis Fernando Rubio
Azucena Montalva

Diagramación
Luciana Núñez
Ericka Cuadros

Logística
Marcelo Núñez

Hecho en el depósito legal de la Biblioteca Nacional
del Perú n 2016-05069

contactogrupoconstruart.com
www.construnoticias.com

Romina : Volcan entra en la recta final - Página 8,9
Comunidad de Pamputa quiere comprar derechos Página 10
Las Bambas desafía la altura Página 11

JLG ULTRA BOOM Alcance extremo Página 12 al 15

Zoomlion Perú consolida su base Página 16 al 18

Entrevista a Maynor Juárez - Andes Maq Perú Página 20 al 21
EXPOMINA Página 24 y 25

Alogroup en Expomina Página 27

Andes Maq Chile-Página 40 Y 41

Expocamacol Página 42 Y 44

MCS Rental Software Página 56 Y 57

edifica 2026

Somos CChC

24ª FERIA INTERNACIONAL DE LA CONSTRUCCIÓN

COMO MEDIA PARTNER OFICIAL | CONSTRUART



20 al 22 OCT.

ESPACIO RIESCO
SANTIAGO, CHILE

EL VALOR DE CONSTRUIR CON VISIÓN DE FUTURO

COORGANIZA

Fisa | Mutual de Seguridad

ORGANIZA

CChC
CÁMARA CHILENA DE LA CONSTRUCCIÓN

FIGAS

VehiGas

11va. Feria Internacional de Gas

21-23 OCTUBRE 2026
Lima - Perú

Equipos y Servicios Para Gas

- Vehicular



- Industrial



- Residencial



¡Reserve su Stand Hoy!

www.figas.thaiscorp.com

Informes

THAIS CORPORATION S.A.C.
thais@thaiscorp.com
+51 989-177-352

Sede

Centro de Exposiciones Jockey

Oficialización

PERÚ Ministerio de Comercio Exterior y Turismo

Prensa Asociada

Guiechem Chemical Trading Guide
Industria al dia
WorldOils
ENERGY Tech Review
POWERinfo TODAY
Minart Portal de Noticias www.minart.pe
CONSTRUART Construcción sin fronteras

Editorial

Donde se encuentran la minería y la construcción



Cada proyecto minero necesita caminos, agua, energía y obras civiles. Cada gran obra necesita materiales que salen de una mina. Pocas industrias dependen tanto una de la otra, y pocas están hoy tan expuestas al mismo examen: producir más, con mayor seguridad y con menos impacto.

Ese examen ya no es opcional. La digitalización de operaciones, el uso eficiente del agua y la energía, la gestión rigurosa de la seguridad y la infraestructura capaz de resistir un clima cambiante dejaron de ser temas de conferencia para convertirse en criterios de decisión. Quien los incorpore a tiempo ganará competitividad; quien no, la perderá.

Los últimos meses lo confirmaron. ExpoCAMACOL, en agosto, cerró con más de USD 2000 millones en negocios, entre transacciones concretadas y oportunidades proyectadas, y reunió a más de 60 000 visitantes de 60 países. EXPOMINA Perú, en septiembre, llegó a su décima edición con más de 1250 stands y una intención de negocios superior a USD 300 millones. A fines de ese mes, Expoagua completó el ciclo con el agua como eje. Las cifras importan, pero importa más lo que dejaron: en estas páginas recogemos las soluciones que ganaron tracción, las alianzas que se abrieron y las voces que las están llevando a la práctica.

Hace más de una década que Construart acompaña a estos sectores desde Perú, Chile, Colombia y México. Esa cercanía nos ha enseñado que el desarrollo que perdura no depende solo de ejecutar obras, sino de operar con responsabilidad, elevar los estándares técnicos y ambientales, y llevar la innovación hasta el terreno, no solo hasta la presentación.

Te invitamos a recorrer esta edición con ojo crítico. Si hay una conversación que el sector necesita tener, queremos que ocurra aquí.

Catherine Montalva Miñán
Directora Regional

Romina : Volcan entra en la recta final y apuesta por una operación integrada con Alpamarca

El proyecto polimetálico de zinc, plomo y plata ya tiene el túnel de integración terminado y la planta de Alpamarca en comisionamiento.

Volcan Compañía Minera avanza en Romina, su principal proyecto de crecimiento, a más de 4,000 m s. n. m. en la provincia de Huaral. La empresa prevé que opere hasta 2038 como parte de un circuito integrado con la unidad Alpamarca, en Junín.



Hitos recientes del Proyecto Romina

- 2013: Después de recorrer el terreno, tomar muestras y realizar estudios geofísicos, Volcan perforó por primera vez el yacimiento con sondaje diamantino.
- 2025: La empresa destinó US$ 39.9 millones a la ejecución del proyecto, dentro de su plan de inversión escalonado.
- Febrero 2026: Volcan y la Comunidad de Santa Catalina acordaron prolongar su convenio por dos décadas más. Además, la autoridad aprobó el plan de minado, lo que dejó libre el camino para producir. En el frente de obra, el túnel llegaba a 1,480 metros y la rampa a 850.
- Marzo 2026: La compañía proyectó que la fase inicial de aceleración productiva comenzaría entre junio y julio. Para este año preveía mover cerca de 600 mil toneladas en trabajos de preparación, con la mira puesta en estabilizar la operación en 3,000 toneladas por día.
- Mayo 2026: Quedó concluido el túnel de integración, que enlaza el yacimiento con la planta concentradora de Alpamarca y deja lista la etapa previa al arranque.

- Junio 2026 : Terminó buena parte de las obras de repotenciación de la planta de Alpamarca y empezaron las pruebas de puesta en marcha, con el inicio de operación esperado para ese mes.
- Febrero 2027 (proyectado): Es la fecha prevista para que Alpamarca cuente con mayor capacidad de procesamiento.



Romina en cifras

- Inversión: El capital total del proyecto oscila entre US$ 115 y 135 millones. El 2026 será el año de mayor desembolso desde que arrancó la construcción en 2023, con un presupuesto de US$ 60 a 80 millones. Una vez en marcha, mantenerlo costaría entre US$ 6 y 8 millones anuales.
- Producción: Cuando alcance su ritmo pleno, Romina aportaría a Volcan un aumento superior al 25% en su producción de zinc fino. El objetivo es sostener un procesamiento de 3,000 toneladas por día.
- Aporte al Estado: Durante sus primeros 13 años de operación, el proyecto generaría más de US$ 145 millones entre impuestos y regalías.
- Método de minado: Se aplicará el sublevel stoping, apoyado en un esquema de minería 4.0 que permite vigilar y controlar las operaciones en tiempo real.

Estrategia:

un solo circuito productivo

Para Volcan, Romina no es una mina que deba sostenerse sola. Miguel Sánchez, gerente general adjunto, explicó que la compañía busca apoyarse en lo ya construido en Alpamarca, una integración que permitiría abaratar costos y hacer más eficiente el proceso. La planta concentradora procesa hoy 2,500 toneladas diarias y está siendo adaptada para recibir el mineral de alta ley que saldrá de Romina. Esta dependencia tiene un costo: los plazos del proyecto quedan atados a la capacidad de esa planta, que se convierte en el punto más sensible del cronograma.

El entorno social

Ocho comunidades forman parte del área de influencia de Romina. Santa Catalina es la más próxima: allí viven más de 200 personas que se dedican a la ganadería y al turismo. La empresa plantea tender una nueva línea eléctrica que, además de alimentar sus plantas, garantizaría energía continua a la comunidad y daría impulso a sus actividades económicas. Quedan por conocerse datos concretos sobre la contratación de mano de obra local y el seguimiento ambiental del proyecto.

Comunidad de Pamputa quiere comprar derechos mineros a MMG y vender cobre

La comunidad ofrece adquirir una zona de la concesión ocupada por unos 3.000 mineros artesanales. A cambio, se comprometería a formalizar su actividad.



La comunidad campesina de Pamputa, en el entorno de Las Bambas, planteó a MMG una salida poco habitual a su disputa por el cobre: quedarse con los derechos mineros de un sector hoy trabajado por cerca de 3.000 mineros artesanales y personas vinculadas a esa actividad. La oferta consta en un documento remitido a la empresa el mes pasado, al que tuvo acceso Bloomberg.

El esquema es de doble vía. Pamputa se comprometería a formalizar la actividad de sus mineros, y MMG adquiriría el cobre que estos produzcan. Hasta el cierre del reporte de Bloomberg, la minera no había respondido a las consultas.

La propuesta apunta a un conflicto que lleva años. Las tierras pertenecen a Pamputa, cuyos pobladores las usan para la agricultura y la ganadería desde hace generaciones. El subsuelo,en cambio, está bajo la concesión que el Estado otorgó a MMG. En ese contexto, los mineros artesanales han advertido que podrían frenar el desarrollo de un tercer yacimiento.

La tensión tiene antecedentes. Según reportes previos, MMG estima que en la zona se extrajeron unas 90.000 toneladas de cobre contenido. La empresa también presentó más de cien denuncias por minería ilegal contra los mineros de Pamputa y proyecta desarrollar el área hacia mediados de la década de 2030.

Las Bambas concentra cerca del 2 % del cobre que se extrae en el mundo. Con una inversión de US$ 10.000 millones, es la mayor apuesta individual de capital en la historia del Perú.

Las Bambas desafía la altura : liderazgo en infraestructura a más de 4,000 metros



Demostrando una capacidad técnica y operativa de primer nivel, el proyecto minero Las Bambas consolida su liderazgo en la construcción de gran infraestructura a más de 4,000 metros sobre el nivel del mar en la región Apurímac [cite: 1.1.2]. De acuerdo con los datos actualizados del Ministerio de Energía y Minas (MINEM), la operación cuprífera no solo supera los desafíos geográficos y climáticos extremos de los Andes, sino que es un pilar esencial en el repunte de la inversión minera nacional durante el 2026.

Motor del crecimiento

En el reporte del MINEM Según las últimas cifras del Boletín Estadístico Minero (BEM) del MINEM, la inversión minera en el país experimentó una contundente expansión del 42.7% durante el primer semestre de 2026 En este escenario de recuperación, Las Bambas ha sido un actor protagónico al mantener una continuidad ininterrumpida de fuertes desembolsos, destacándose en las primeras posiciones nacionales específicamente en el rubro de infraestructura.

Obras de alta ingeniería en condiciones extremas
Desplegar capital y construir megaobras a más de 4,000 metros de altitud exige estándares de ingeniería de clase mundial. En línea con su crecimiento y para asegurar la sostenibilidad de su producción, Las Bambas ha delineado recientes y masivas inyecciones de capital.
Entre las obras más destacadas en ejecución y proyección se encuentran:

Hacia el liderazgo nacional en 2026

La modernización de sus componentes y el agresivo avance en su infraestructura reafirman que Las Bambas se perfila firmemente para convertirse en la mayor productora de cobre del Perú en 2026. Habiendo superado la marca de las 348,000 toneladas métricas finas de producción cuprífera en el ciclo anterior, estas nuevas inversiones aseguran la continuidad operativa a largo plazo y fortalecen el liderazgo del país en el mercado global de los metales.

JLG ULTRA BOOM Alcance extremo para transformar la productividad en altura

Tecnología, precisión y capacidad de trabajo para los proyectos más exigentes de Latinoamérica

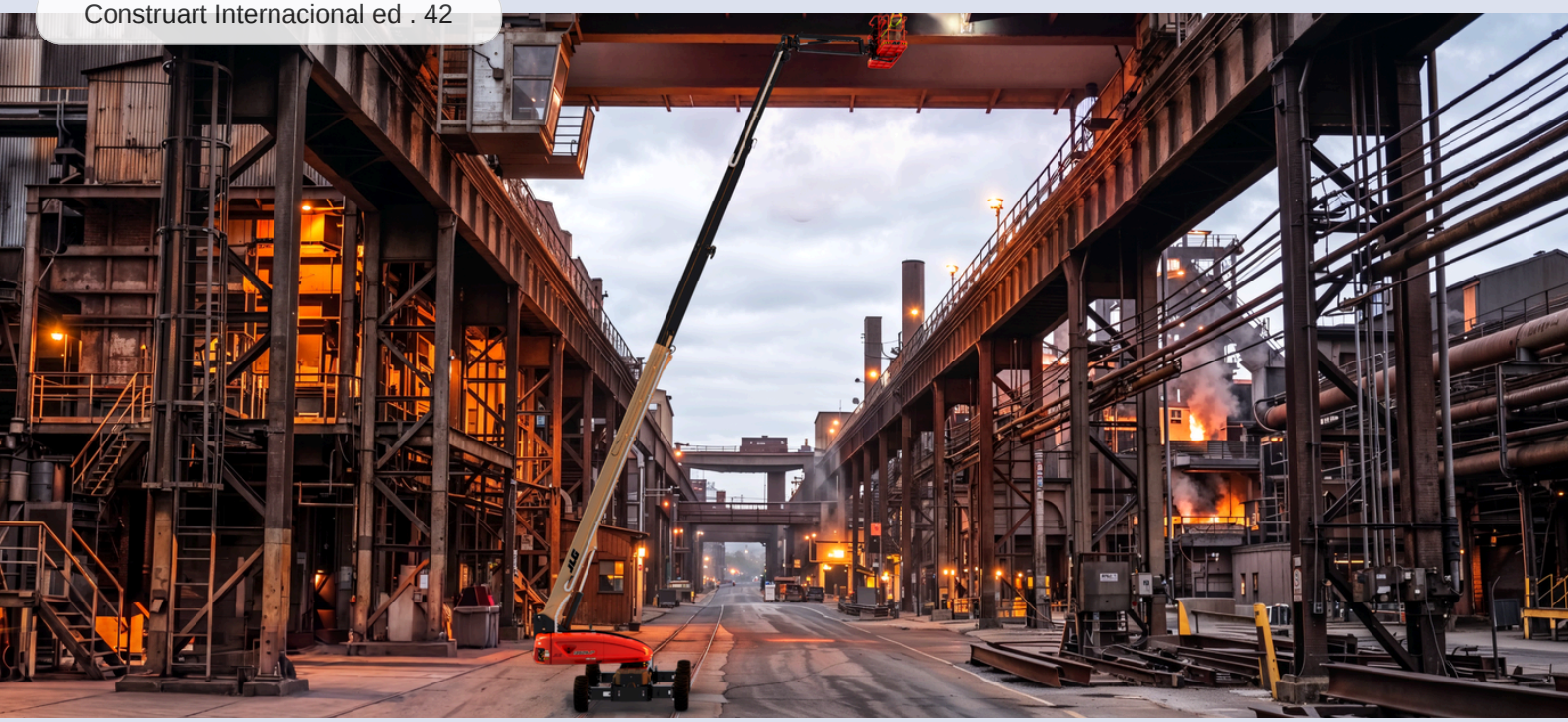


En la construcción de grandes infraestructuras, plantas industriales, estadios, puentes y complejos energéticos, llegar más alto ya no es suficiente. También es necesario alcanzar zonas alejadas, superar obstáculos, reducir desplazamientos y mantener una operación segura y productiva.
En ese escenario, la JLG Ultra Boom se presenta como una solución de alto desempeño para trabajos a gran altura. Dentro de esta categoría, el JLG 1850SJ destaca por combinar una extraordinaria altura de plataforma, amplio alcance horizontal, movilidad todoterreno y una plataforma diseñada para transportar operadores, herramientas y materiales de trabajo.
Con una altura de plataforma de hasta 56,57 metros y un alcance horizontal de 24,38 metros, el equipo permite cubrir amplias áreas de trabajo desde una sola posición, reduciendo la necesidad de reposicionar constantemente la máquina.

Más alcance.
Más cobertura.
Más productividad

La principal ventaja de la JLG Ultra Boom es su capacidad para acercar al personal de trabajo a estructuras y zonas de difícil acceso sin depender de soluciones tradicionales como andamios extensos o múltiples equipos de elevación.
Su brazo telescópico permite alcanzar grandes alturas de manera directa, mientras que el jib telescópico, con una articulación de hasta 120 grados, facilita el posicionamiento preciso frente a fachadas, estructuras metálicas, techos, instalaciones industriales y elementos ubicados detrás de obstáculos.
El resultado es una mayor flexibilidad para ejecutar tareas de montaje, instalación, inspección y mantenimiento en proyectos de gran escala.

“Cuando la altura y el alcance lateral son determinantes, la Ultra Boom convierte un desafío de acceso en una operación planificada y productiva.”



La principal ventaja de la JLG Ultra Boom

La principal ventaja de la JLG Ultra Boom es su capacidad para acercar al personal de trabajo a estructuras y zonas de difícil acceso sin depender de soluciones tradicionales como andamios extensos o múltiples equipos de elevación. Su brazo telescópico permite alcanzar grandes alturas de manera directa, mientras que el jib telescópico, con una articulación de hasta 120 grados, facilita el posicionamiento preciso frente a fachadas, estructuras metálicas, techos, instalaciones industriales y elementos ubicados detrás de obstáculos. El resultado es una mayor flexibilidad para ejecutar tareas de montaje, instalación, inspección y mantenimiento en proyectos de gran escala.

Claves para la productividad

•Cubrir amplias áreas desde una sola posición.
• Reducir reposicionamientos y tiempos improductivos.
• Acercar al personal a estructuras complejas.
• Resolver trabajos de montaje, instalación, inspección y mantenimiento.
• Trabajar con mayor flexibilidad frente a obstáculos.

Capacidad para trabajar con eficiencia

El JLG 1850SJ ofrece una capacidad de plataforma de hasta 453,59 kg en configuración restringida, de acuerdo con la ficha técnica de referencia. Esto permite transportar al personal autorizado junto con herramientas y elementos necesarios para el trabajo. La capacidad no debe interpretarse como una cifra fija para todo el radio de operación. Esta varía de acuerdo con la posición del brazo, la extensión, el alcance, la configuración del equipo y las condiciones de trabajo. Por ello, la planificación previa y la lectura del manual del fabricante son indispensables. La máquina también incorpora un motor diésel Deutz de 99,8 hp, un tanque de combustible de aproximadamente 199,87 litros y una velocidad de desplazamiento 4x4 de hasta 4,51 km/h, valores orientados a operaciones prolongadas y a desplazamientos controlados dentro del frente de trabajo.

Seguridad y planificación: claves para obtener el máximo rendimiento

El desempeño de una Ultra Boom depende tanto de sus capacidades técnicas como de una correcta planificación operacional. Antes de iniciar una jornada, es necesario verificar:

- Resistencia y nivelación del terreno.
- Área disponible para extender los ejes.
- Presencia de líneas eléctricas y obstáculos.
- Velocidad del viento y condiciones meteorológicas.
- Peso total de personas, herramientas y materiales.
- Ruta de transporte y permisos aplicables.
- Estado de neumáticos, controles y sistemas de emergencia.
- Capacitación y autorización del operador.

La JLG Ultra Boom es una plataforma de alto alcance orientada a proyectos que no admiten soluciones convencionales. Su combinación de altura, alcance horizontal, giro continuo, tracción 4x4 y capacidad de posicionamiento la convierte en una herramienta estratégica para la construcción pesada, el mantenimiento industrial y las grandes obras de infraestructura en Latinoamérica. Más que elevar personal, el equipo permite llevar la productividad hasta los puntos más complejos de la obra. Su verdadero valor aparece cuando la planificación, la capacitación del operador y la selección correcta del modelo se integran con una gestión eficiente del proyecto.





PORQUE EL MUNDO NO SE CONSTRUYE SOLO.

Descubre cómo te ayudamos a construir de manera
ROBUSTA, RÁPIDA, SEGURA E INTELIGENTE.

JLG.COM/BUILT-AROUND-YOU

BUILT AROUND YOU

JLG

Zoomlion Perú consolida su base en construcción y apuesta por la minería y la maquinaria híbrida

Con 34 años de trayectoria global y cuatro en el país, la marca china suma camiones mineros, maquinaria híbrida y una red de más de diez sucursales.

Zoomlion Perú busca convertir su experiencia en construcción en una plataforma de crecimiento para la minería. Así lo explicó José Saldaña, gerente regional de la compañía, quien destacó que la subsidiaria lleva cuatro años de operación directa en el país y que, en ese periodo, ha desplegado una red comercial con más de diez sucursales y cobertura en las regiones norte, centro y sur. Zoomlion, empresa de origen chino con 34 años desde su creación, es fabricante de maquinaria pesada con presencia internacional.



José Saldaña- Gerente regional Zoomlion Perú

La oferta local se concentra en los segmentos de construcción y minería, con líneas de negocio que incluyen equipos para concreto, grúas, minería, elevación, movimiento de tierras y tractores agrícolas. En el mercado peruano, la compañía ha priorizado los mixers, las bombas pluma y las excavadoras como productos clave para atender obras públicas, proyectos privados y operaciones

> **"La experiencia internacional la hemos adaptado a la realidad peruana, con equipos configurados para su geografía y condiciones de operación."**
> **José Saldaña, gerente regional de Zoomlion para Perú**

de movimiento de tierras. La red mencionada por Saldaña incluye puntos de atención y stock en ciudades como Piura, Trujillo, Cajamarca, Lima, Pachacámac, Lurín, Arequipa, Cusco y Huancayo.

En concreto, Zoomlion comercializa mixers en configuraciones 6x4 y 8x4, con capacidades de 10 y 12 m^3, y bombas pluma con alcances de entre 30 y 50 metros. De acuerdo con el ejecutivo, estos equipos han mostrado un desempeño favorable en distintas geografías del país, y la empresa ocupa el primer lugar en ventas de equipos de concreto. Además, cuenta con excavadoras de entre 15 y 150 toneladas de peso operativo, equipadas con motores Cummins y bombas Kawasaki, según lo señalado en la entrevista, y respaldadas por soporte técnico, repuestos y personal especializado.



La continuidad operativa es uno de los ejes de la propuesta. Saldaña aseguró que los equipos de concreto y las excavadoras han sido probados desde el nivel del mar hasta operaciones ubicadas a cerca de 4.000 metros de altitud, en la costa, la sierra y la selva. Para los clientes, sostuvo, la eficiencia, el consumo y la velocidad de trabajo son determinantes para acelerar el retorno de la inversión.

Minería, el siguiente frente de expansión

La empresa ingresó a este sector hace aproximadamente un año y medio y ya reporta equipos en trabajos externos en Michiquillay, Cerro Corona y otras unidades mineras. Asimismo, informó que cuenta con camiones mineros de 85 toneladas operando en el proyecto El Toro, de Summa Gold, a una altitud de entre 3.600 y 3.800 m s. n. m. Según la entrevista, esas unidades acumulan cerca de 2.000 horas de trabajo y constituyen el primer proyecto minero de gran escala de Zoomlion en el país.





La estrategia: minería y transición energética

La estrategia combina expansión sectorial y transición energética. Zoomlion prevé reforzar su presencia en minería y ampliar la introducción de maquinaria híbrida y eléctrica. Saldaña señaló que un camión híbrido ya opera en la unidad Miski Mayo y se aproxima a las 1.000 horas de trabajo. La empresa también prepara la llegada de mixers a gas y eléctricos, con el objetivo de acompañar a los empresarios peruanos en la adopción de tecnologías que implican nuevas formas de operación y modelos financieros distintos a los de los equipos diésel.

El ejecutivo adelantó, además, la participación de la marca en próximas ferias mineras, entre ellas PERUMIN, donde la compañía prevé exhibir maquinaria que aún no se ha presentado en otros encuentros del país. En su lectura, el desempeño de la subsidiaria peruana la ha convertido en una referencia dentro de la operación sudamericana de Zoomlion, junto con Colombia, Brasil y Chile. El reto, hacia adelante, será sostener el crecimiento con soporte técnico, adaptación local y resultados en faenas mineras de alta exigencia.

VISIÓN QUE CREA FUTURO

ZOOMLION

EQUIPOS LÍDERES

EN OPERACIONES MINERAS



Camiones mineros diésel, eléctricos e híbridos con capacidades de 75 a 120 t.

Excavadoras con peso operativo de 2,700 a 76,500 kg y cucharones de hasta 5.1 m^3.

Zarandas con capacidad de 150 a 350 t/h y chancadoras con capacidad de 115 a 400 t/h.

Contamos con una **amplia gama** de maquinarias que brindan **soporte integral** a todo tipo de operaciones, respaldada por un servicio postventa especializado con cobertura **a nivel nacional.**

01 701 5521

Contáctanos

Zoomlion Perú | ventas@zoomlion.com | Zoomlion Perú | zoomlion.peru

AndesMaq Perú apuesta por la gran minería, con posventa como eje de su crecimiento



Maynor Juárez, gerente comercial de AndesMaq Perú, explica cómo la empresa integra SANY y Hitachi Construction Machinery para atender minería, construcción e infraestructura.

Con equipos SANY ya operando en minas como Summa Gold (Huamachuco) y la reciente incorporación de Hitachi Construction Machinery a su portafolio, AndesMaq Perú atraviesa una etapa de expansión. En esta conversación con Construart, Maynor Juárez detalla los aprendizajes en gran minería, la estrategia de portafolio y las inversiones que respaldarán el crecimiento.

AndesMaq ha incorporado equipos SANY en operaciones como Summa Gold, incluida la excavadora SY1250H de 125 toneladas. ¿Qué resultados y aprendizajes les deja esta experiencia?

Nos ha permitido demostrar la capacidad de estos equipos en condiciones muy exigentes. En este tipo de operaciones son determinantes la disponibilidad mecánica, la continuidad operativa, el rendimiento y la respuesta del servicio técnico. La SY1250H está diseñada para operaciones de gran escala, con una capacidad que responde a altos niveles de producción y jornadas intensivas.

Esta experiencia nos permite conocer mejor las necesidades de la minería peruana y fortalecer nuestra propuesta integral.

El principal aprendizaje es que en gran minería no basta con ofrecer una máquina competitiva: el cliente necesita disponibilidad, repuestos, soporte técnico especializado y capacidad de respuesta. Por eso acompañamos al cliente durante todo el ciclo de vida del equipo y construimos relaciones de largo plazo.

Han anunciado una flota para carguío, acarreo, perforación y mantenimiento de vías. ¿Qué necesidades del mercado impulsan esta demanda y cómo adaptan su portafolio?

El mercado demanda soluciones cada vez más completas. Las operaciones buscan optimizar productividad, reducir tiempos improductivos y trabajar con proveedores que atiendan distintas etapas, desde el carguío y acarreo hasta el mantenimiento de vías. Por eso ampliamos progresivamente el portafolio





"Nuestra estrategia es identificar las necesidades de cada proyecto y configurar la solución adecuada. Analizamos producción esperada, condiciones del terreno, horas de trabajo y requerimientos de mantenimiento para ofrecer una propuesta sostenible en el tiempo."

Con Hitachi Construction Machinery en el portafolio, y su futura transición hacia la marca LANDCROS, ¿qué oportunidades abre esta alianza y cómo garantizarán el soporte a los equipos que ya operan en el país?

Hitachi es una marca de amplia trayectoria global, reconocida por su tecnología y desempeño en excavación. Nos permite atender perfiles de cliente muy distintos, desde proyectos de construcción y movimiento de tierras hasta minería de gran escala. Lo fundamental es la continuidad del soporte: los clientes que ya tienen equipos Hitachi en el país seguirán contando con repuestos, mantenimiento y asistencia técnica. La posventa es parte central de nuestra propuesta de valor y estamos fortaleciendo capacidades técnicas, disponibilidad de componentes y cobertura. Además, contamos con el respaldo de Grupo Divemotor, cuya experiencia en servicio e infraestructura nos permite sostener estándares cada vez más altos.

¿La estrategia estará enfocada solo en minería o también en construcción, infraestructura, agricultura, forestal y movimiento de tierras?

La minería es uno de nuestros focos principales por su nivel de inversión, pero la estrategia es más amplia. Hay oportunidades importantes en construcción, infraestructura, movimiento de tierras y agricultura, que requieren equipos de alta disponibilidad y productividad. Tener SANY y Hitachi nos permite adaptar la solución al tamaño de cada operación.

El Perú tiene en cartera Tía María, Reposición Antamina, Zafranal, Trapiche y Corani. ¿En cuáles buscan posicionarse y qué inversiones requerirán?

Vemos con mucho interés esta cartera, tanto las nuevas iniciativas como las ampliaciones. Queremos estar preparados para participar donde nuestro portafolio, ya sea SANY o Hitachi, pueda aportar una solución competitiva. Más que señalar una operación específica, buscamos construir capacidades para competir en distintos proyectos de minería, infraestructura y construcción.

Eso exige inversión: ampliar la flota, pero también fortalecer inventarios de repuestos, infraestructura, capacitación de técnicos y cobertura regional. Nuestro crecimiento debe ir de la mano con la capacidad de respaldar cada equipo que colocamos. Por eso desarrollamos una red más sólida, más cercana al cliente.

¿Cuál sería el proyecto estratégico que marcaría el siguiente gran salto de AndesMaq?

Más que un único proyecto, el salto está en consolidarnos como proveedor relevante para operaciones de mayor escala. Ingresar a nuevos proyectos de gran minería sería un hito, porque demostraría las capacidades del portafolio en condiciones de máxima exigencia. Aun así, el crecimiento real no se mide por una flota o un proyecto puntual, sino por la capacidad de construir relaciones de largo plazo. Queremos crecer de manera sostenible, con posventa sólida, mayor presencia regional y soluciones para lo que la minería y la infraestructura peruanas necesitarán en los próximos años.

El nuevo eje del Pacífico: Por qué el Perú es la gran apuesta logística de Sudamérica



Puerto del Callao

La reconfiguración del comercio global hacia la Cuenca del Pacífico ha dejado de ser una proyección prospectiva para convertirse en una realidad operativa. En este nuevo mapa logístico, Sudamérica está experimentando un cambio de paradigma: el Perú ya no es únicamente un destacado proveedor de recursos naturales, sino el nodo de conexión estratégico para el comercio marítimo entre el continente y las principales potencias económicas de Asia.

Este salto cualitativo no ocurre por casualidad; es la consecuencia directa de una convergencia clave entre infraestructura de gran calado, conectividad marítima de primer orden y una visión de integración industrial de largo plazo.

De la infraestructura aislada al ecosistema logístico

Históricamente, la competitividad de las empresas sudamericanas ha estado condicionada por los costos de flete, la fragmentación de la carga y los extensos tiempos de tránsito hacia los grandes centros de consumo global. La expansión del puerto del Callao y el despliegue del megapuerto de Chancay quiebran de manera definitiva esa limitación.

La presencia activa de 14 de las mayores corporaciones navieras del mundo en terminales peruanos otorga a los operadores comerciales una liquidez logística sin precedentes: mayores frecuencias, mayor capacidad de volumen y tarifas más competitivas. Este entorno no solo acorta distancias con socios tradicionales, sino que acelera el acceso a economías de rápido crecimiento como la India, optimizando las cadenas de suministro de punta a punta.

Las Zonas Económicas Especiales: el salto hacia el valor agregado

El verdadero retorno de inversión para el sector empresarial no reside únicamente en mover contenedores a mayor velocidad. El factor transformador de esta nueva fase portuaria radica en su articulación con las Zonas Económicas Especiales Privadas (ZEEP).

Este esquema regulatorio y operativo permite dar el salto definitivo de la exportación de materias primas a la manufactura de valor agregado:

- Integración en cadenas globales: Facilita la instalación de plantas de procesamiento y ensamblaje vinculadas a sectores de alta tecnología, energía e industria automotriz.
- Eficiencia de origen a destino: La cercanía física entre los centros de producción industrial en las ZEEP y los terminales de embarque reduce significativamente los costos de transporte terrestre y tiempos de aduana.
- Atracción de capital extranjero: Establece un marco predecible y eficiente para multinacionales que buscan ubicar sus centros de distribución regional en la costa oeste de América del Sur.

Resiliencia comercial y visión de futuro

Acanzar un volumen de exportaciones superior a los 100,000 millones de dólares anuales en un entorno de volatilidad internacional y desafíos climáticos demuestra la solidez del modelo comercial peruano. Respaldado por 25 acuerdos comerciales vigentes que cubren mercados equivalentes al 82% del PBI mundial, el país ofrece un entorno macroeconómico estable y una red de protección de acceso a mercados difícil de replicar en la región.

Para los comités ejecutivos y tomadores de decisión en América Latina, la modernización portuaria en el Perú no es un evento aislado de infraestructura; es una invitación a reconfigurar las rutas de suministro, relocalizar procesos de valor agregado y asegurar una posición de liderazgo en el mercado más dinámico del siglo XXI: la Cuenca del Pacífico.



Puerto de Paracas

Expomina Perú: el encuentro minero más grande de la región enfocado en sostenibilidad e innovación



La ciudad de Lima se consolidó nuevamente como el epicentro de la industria minera mundial tras la exitosa realización de Expomina Perú 2026 el pasado mes de septiembre. El evento, que se llevó a cabo en el Centro de Exposiciones Jockey, fue la feria minera internacional más importante y de mayor envergadura en la región, y reunió a los principales líderes, proveedores y autoridades del sector bajo un objetivo común: trazar el camino hacia una minería más eficiente, responsable y tecnológicamente avanzada.

Durante tres días de intensa actividad, Expomina Perú 2026 recibió a más de 100,000 visitantes y contó con la participación de más de 1,200 empresas exhibidoras provenientes de más de 30 países. En su reciente edición, el evento puso un énfasis especial en la transición energética, la automatización de procesos y el desarrollo sostenible de las comunidades ubicadas en zonas de influencia minera.

Ejes Temáticos de la Edición 2026

El programa del evento estuvo diseñado para abordar los desafíos contemporáneos de la industria, destacando las siguientes áreas:

Minería Verde y Transición Energética: Se presentaron maquinarias de bajas emisiones y se expusieron estrategias para la gestión eficiente del agua y la adopción de energías renovables en campamentos mineros.





Innovación y Automatización (Minería 4.0):

Los asistentes pudieron observar la aplicación de inteligencia artificial en la exploración, así como el uso de vehículos autónomos y centros de control remoto diseñados para garantizar una mayor seguridad operativa.
Desarrollo Comunitario e Inclusión: Se llevaron a cabo paneles dedicados a estrategias de valor compartido, el cierre de brechas sociales y el fomento del empleo local en los entornos mineros.
Oportunidades de Inversión: Los foros de negocios internacionales (Ruedas de Negocios) lograron generar proyecciones superiores a los $700 millones de dólares en intenciones de compra y contratos comerciales.

Conferencias Magistrales y Foros Internacionales

La feria albergó el Foro Internacional de Minería (CONFEMIN), un espacio donde ministros de Estado, directores ejecutivos de las principales mineras globales y expertos en economía debatieron sobre el clima de inversión en América Latina, el marco regulatorio y las perspectivas de los metales críticos, como el cobre y el litio, fundamentales para la transición hacia la electromovilidad.

Bajo el lema "Minería, somos todos", EXPOMINA PERÚ 2026 ratificó que el sector minero es el auténtico motor de desarrollo, innovación y conectividad del país. Este gran encuentro no solo facilitó alianzas comerciales estratégicas, sino que dejó un mensaje claro: la industria avanza a paso firme, consolidándose como el pilar indispensable para el futuro económico y tecnológico de la región.

Kaeser Compresores Presentó Soluciones de Aire Comprimido de Alta Eficiencia para el Sector Minero en Expomina Perú 2026



Kaeser Compresores, líder mundial en la fabricación de sistemas de aire comprimido, anunció la exitosa conclusión de su participación en Expomina Perú 2026, la principal feria internacional del sector minero en el país. Durante el evento, la compañía presentó su más reciente portafolio de soluciones tecnológicas, diseñadas para maximizar la eficiencia energética y garantizar una operatividad ininterrumpida en las exigentes condiciones de la minería peruana.

El sector minero requiere equipos robustos capaces de operar en entornos extremos, incluyendo grandes altitudes, polvo y variaciones drásticas de temperatura. En respuesta a estos desafíos, Kaeser Compresores exhibió en su stand una selección estratégica de sus equipos más avanzados:

- Compresores de Tornillo Rotativo de la Serie M (Mobilair): Compresores portátiles altamente resistentes, ideales para exploración y perforación, equipados con motores de bajo consumo y diseñados para operar de manera óptima en la altura de los Andes.
- Sistema de Gestión Sigma Air Manager 4.0 (SAM 4.0): Una innovadora tecnología de control maestro basada en el Internet de las Cosas (IoT).

El SAM 4.0 demostró cómo optimizar el rendimiento de toda la estación de aire comprimido, reduciendo el consumo energético y permitiendo el mantenimiento predictivo para evitar paradas no programadas en las minas.

- Compresores Estacionarios con Perfil Sigma: Equipos que ofrecen hasta un 15% más de ahorro energético en comparación con modelos convencionales, fundamentales para reducir la huella de carbono de las operaciones mineras.

Los asistentes a Expomina Perú 2026 tuvieron la oportunidad de visitar el stand de Kaeser Compresores para interactuar con los equipos en exhibición, recibir asesoría técnica personalizada por parte de ingenieros especialistas y conocer casos de éxito de instalaciones mineras de gran envergadura en la región.



ALO Group consolidó su liderazgo en Expomina Perú 2026 con soluciones para trabajos en altura



Durante la décima edición de Expomina Perú 2026, llevada a cabo en el Centro de Exposiciones Jockey en Lima, ALO Group tuvo una destacada participación a través de su filial. En este importante escenario, la compañía reafirmó su compromiso con la seguridad, la innovación y la eficiencia en las operaciones mineras más exigentes del país.







Bajo la dirección y el impulso de referentes del sector como el Sr. Alejandro Zenklussen, director de ALO Group, la empresa consolidó una sólida estrategia de expansión regional. Su presencia en este evento minero ratificó la visión de la corporación de posicionarse como un aliado estratégico clave para la gran y mediana minería, apostando por inversiones orientadas a robustecer el soporte técnico local y la capacitación continua de operadores especializados.

Con esta exitosa participación, ALO Group reafirmó su rol protagónico en el mercado de la elevación en Sudamérica, logrando conectar la más alta tecnología en equipos de altura con las demandas de un sector minero peruano en constante crecimiento.



Alejandro Zenklussen CEO y Director Alo Group al lado de Tomás Herrera-Gerente General Alo Group Perú

CELSA y CETEMIN impulsan formación técnica con foco en seguridad eléctrica y empleabilidad

- *La alianza conectará a futuros técnicos con especialistas, procesos industriales y oportunidades de empleabilidad, acercando su formación a las necesidades reales del sector.*



En el marco de EXPOMINA 2026, Conductores Eléctricos CELSA y el Centro Tecnológico Minero (CETEMIN) suscribieron un convenio de cooperación que permitirá llevar "Conecta Seguro", plataforma de educación, prevención y seguridad eléctrica de CELSA, a la formación de futuros técnicos.

El acuerdo permitirá conectar la formación académica con la experiencia industrial y las demandas del mercado laboral. Profesionales de CELSA participarán como expositores y conferencistas en clases y actividades académicas, mientras que la compañía podrá intervenir en sesiones de validación y actualización de mallas curriculares, aportando conocimientos sobre los requerimientos que enfrenta actualmente el sector.

"El componente práctico será otro de los ejes de la alianza. Los estudiantes podrán realizar visitas técnicas a las instalaciones de CELSA para conocer la planta industrial y sus procesos en un entorno real de trabajo. Asimismo, la empresa difundirá entre estudiantes y egresados las vacantes disponibles para prácticas profesionales y puestos de trabajo, facilitando su participación en los procesos de selección", señaló David Lavandero, gerente comercial de Conductores Eléctricos CELSA.

El convenio también contempla el desarrollo conjunto de programas para fortalecer las capacidades de colaboradores, distribuidores, proveedores o clientes de la firma de conductores eléctricos a nivel nacional, ampliando el alcance de la transferencia de conocimiento hacia otros actores vinculados con la industria.

La firma de este convenio de cooperación contó con la participación de Raúl Benavides, presidente del directorio de CETEMIN; Raphael Delgado, gerente general de CETEMIN; Homar Lozano, gerente de Desarrollo Estratégico y Proyectos de CETEMIN; Javier Valdivia, gerente general de Conductores Eléctricos CELSA; y David Lavandero, gerente comercial de Conductores Eléctricos CELSA.

CETEMIN cuenta con 22 años de experiencia en la formación de técnicos especializados, además de desarrollar capacitación y certificación por competencias laborales para trabajadores y operadores del sector minero.

Con esta alianza, CELSA amplía el alcance de "Conecta Seguro" hacia la educación técnica, integrando prevención, experiencia industrial y empleabilidad como parte de una estrategia orientada a que los futuros profesionales ingresen al mercado con una mayor preparación para enfrentar los desafíos de seguridad eléctrica del país.

ANDESMAQ®
CON EL RESPALDO DE **DIVEMOTOR**

EXPOMINA
PERÚ 2026

DE EXPOMINA AL TERRENO

Andesmaq fortalece su vínculo con la industria

En EXPOMINA Perú 2026, Andesmaq participó junto a Hitachi Construction Machinery y SANY, presentando soluciones de maquinaria orientadas a responder a las exigencias de la minería y la construcción en el país.





Hitachi ZX490:
excavadora de gran capacidad orientada a optimizar desempeño y consumo de combustible.

SANY SKT110H:
camión minero de alta capacidad de carga, potencia y sistema de elevación robusto y rápido.

Con el respaldo de Grupo Divemotor
y 13 sucursales a nivel nacional.

Concluida **EXPOMINA 2026**, Andesmaq continúa en terreno, fortaleciendo relaciones de largo plazo y acercando soluciones para el desarrollo de la minería y la construcción en el Perú.



IMARC 2026: Perú llega a la cumbre minera global con la mayor delegación de su historia

La mayor delegación peruana de toda la historia participará en la décima tercera edición de la Conferencia Internacional de Minería y Recursos (IMARC) 2026, que se realiza del 24 al 29 de octubre, en Sidney, Australia, con la finalidad de lograr nuevas inversiones en el país.

Más de 60 representantes de instituciones públicas y privadas, encabezadas por la viceministra de Minas, Mayra Figueroa Valderrama, asistirán a este encuentro considerado el de mayor impacto a escala global y un punto de encuentro entre Asia, Oceanía y el mundo.

La misión peruana es la quinta que desde el 2022 participa de manera consecutiva en esta cumbre, en esta oportunidad con el lema: "Perú es clave, tu aliado estratégico para la minería".

Su participación en IMARC 2026 fue declarada de interés sectorial por el Ministerio de Energía y Minas (MINEM), y sus actividades se realizan desde el 24 de octubre.

El trabajo de organización estuvo a cargo de la Cámara de Comercio Australia Perú (APCCI), en coordinación con el MINEM y PROMPERÚ, quienes elaboraron la agenda de trabajo que cumplirá nuestra delegación.

Las actividades se iniciaron con una reunión de bienvenida a cargo de la embajada peruana en esa nación, para luego sostener encuentros con empresarios mineros internacionales.

Además, figuran reuniones bilaterales y espacios de networking, un encuentro con inversionistas en la bolsa de valores australiana (ASX), encuentros con las cámaras australianas vinculadas a América Latina y las cenas de gala de ALABC y de IMARC.

IMARC 2026 reunirá a unos 12,000 participantes de 120 países, autoridades gubernamentales de 50 naciones, inversionistas, empresas mineras y proveedores de tecnología. Además, más de 500 empresas expondrán sus productos al mundo.

PERÚ TIME 27 Y 28 DE OCTUBRE: NUESTRA VITRINA ANTE EL MUNDO

El momento central de la agenda peruana será Perú Time – Peru is Key: Mining, METS & Energy Transition, que este año se extiende a dos días y cinco horas y media, más que en ediciones anteriores, se desarrollarán los días 27 y 28 de octubre.

Se realizará en el International Convention Center (ICC) de Sídney y estará dedicado a presentar el potencial geológico del país, su cartera de proyectos y las oportunidades de inversión.

Entre los expositores figuran: la viceministra de Minas Mayra Figueroa Valderrama; el presidente de APCCI, Carlos Castro Silvestre; así como representantes de PROMPERÚ, la Sociedad Nacional de Minería, Petróleo y Energía (SNMPE) y empresas mineras y representantes de proveedores de multinacionales y nacionales que operan en el país.

Expo Agua & Sostenibilidad 2026 puso en agenda la brecha de agua segura: más de 21 millones de peruanos no la tienen



La XII edición de Expo Agua & Sostenibilidad se realizó del 30 de septiembre al 2 de octubre en el Centro de Exposiciones Jockey, bajo el lema “El agua nos une”. Reunió a los sectores de agua y saneamiento, agua y minería, agua y agro, y agua e industria.

Las cifras de la brecha

En la inauguración, la directora de Saneamiento del Ministerio de Vivienda, Construcción y Saneamiento (MVCS), Ana Vergara, informó que el 61,5% de la población, más de 21 millones de peruanos, no accede a agua potable gestionada de manera segura. Según los Objetivos de Desarrollo Sostenible, esto significa agua disponible dentro del hogar, las 24 horas y libre de contaminación. Añadió que cerca de 26 millones de personas no cuentan con saneamiento gestionado de forma segura.

Durante el evento, el director general de Políticas y Regulación en Construcción y Saneamiento del MVCS, Max Carbajal, indicó que, según cifras preliminares del censo del INEI, 5,43 millones de peruanos no tienen acceso a una fuente cercana de agua potable. Advirtió que la cifra podría llegar a 7 millones, porque 1,45 millones de personas no pudieron ser censadas. Sobre el impacto del cambio climático, afirmó que “mucha agua o muy poca, en cualquiera de los casos, es un problema”.

Reformas y sostenibilidad del sector

Vergara sostuvo que el objetivo es “cerrar brechas... pero cerrarlas de verdad”, con servicios seguros, continuos y asequibles. El MVCS planteó modificar la Ley del Servicio Universal del Agua y la Ley de Acceso Universal al Agua, e implementar la Política Multisectorial de Agua Potable y Saneamiento al 2050. En el mismo foro, el presidente de ANEPSSA Perú, Gustavo Vargas, planteó mejorar la escala remunerativa de los más de 10 mil trabajadores de las EPS.

Grupo Inccosac impulsa la innovación en infraestructura sanitaria y sostenibilidad en Expoagua 2026



- *La empresa especializada en soluciones para agua potable, alcantarillado y sistemas contra incendios destacó en el evento con su portafolio de alta calidad bajo estrictos estándares internacionales y su certificación SEDAPAL.*
- *Su propuesta integral incluyó tuberías y accesorios de hierro dúctil, buzones prefabricados y nuevos productos de material compuesto orientados a optimizar los servicios básicos en el país.*

Consolidado como un aliado estratégico fundamental para el desarrollo de la infraestructura sanitaria en el Perú, Grupo Inccosac tuvo una destacada participación en la nueva edición de ExpoAgua & Sostenibilidad, reafirmando su liderazgo en la fabricación y comercialización de soluciones integrales para saneamiento, alcantarillado y redes de agua potable.

Durante el importante encuentro del sector hídrico y ambiental, la compañía presentó su robusta oferta tecnológica e industrial diseñada para atender la alta demanda de proyectos urbanos y rurales a nivel nacional. Entre las principales soluciones exhibidas destacaron sus líneas de tuberías y accesorios de hierro dúctil, marcos y tapas termoplásticas y de hierro fundido, hidrantes contra incendios de cuerpo seco, así como buzones prefabricados de concreto y polímeros, elementos clave para garantizar la durabilidad y eficiencia de las redes de saneamiento frente al tráfico pesado y las exigencias climáticas.

"Nuestra presencia en ExpoAgua 2026 refleja el compromiso continuo de Grupo Inccosac por acercar tecnología de punta y máxima durabilidad a cada proyecto de saneamiento en el Perú. Continuamos innovando con nuevos productos de material compuesto y soluciones en hierro dúctil que responden a los retos actuales de nuestras ciudades, garantizando obras seguras y eficientes para las futuras generaciones", señalaron representantes de la compañía.

Proyección y Experiencia Comprobada

Con una sólida trayectoria participando en emblemáticos proyectos de saneamiento y ampliación de redes a nivel nacional —tales como las intervenciones en Nueva Rinconada (SJM, VMT y VES), Collique (Comas), entre otros frentes de gran envergadura urbana—, Grupo Inccosac ratificó en el evento su capacidad operativa para abastecer grandes licitaciones públicas y privadas.





Con su participación en ExpoAgua 2026, Grupo Inccosac afianza su posición en el sector industrial peruano, impulsando la mejora continua y promoviendo una gestión eficiente del agua y los servicios de saneamiento básico en beneficio de la comunidad.

Para más información sobre el catálogo de productos y soluciones de Grupo Inccosac, visite inccosac.com o comuníquese a través de sus canales oficiales de atención



Flowen destaca en EXPO AGUA & SOSTENIBILIDAD 2026 con innovadoras soluciones para el tratamiento y reúso de aguas



La empresa peruana especialista en gestión hídrica presentó tecnologías de vanguardia para la optimización de PTAR en el sector industrial, minero y agroindustrial durante el evento ambiental más importante del país.

Durante la reciente edición de Expo Agua & Sostenibilidad 2026, celebrada la semana pasada del 30 de septiembre al 2 de octubre en el Centro de Convenciones Jockey Plaza, FLOWEN reafirmó su liderazgo en la ingeniería, construcción y gestión de Plantas de Tratamiento de Aguas Residuales (PTAR). Ante un panorama donde la eficiencia hídrica es crítica para la continuidad operativa, la compañía exhibió su portafolio integral diseñado para reducir la huella hídrica de las empresas y garantizar un estricto cumplimiento normativo.

El evento, que congregó a los principales tomadores de decisiones de los sectores de agua, saneamiento, minería e industria, sirvió como plataforma estratégica para que el equipo de FLOWEN presentara sus soluciones «llave en mano». Estas abarcan desde el diseño y la construcción inicial hasta la operación, mantenimiento y suministro de insumos químicos para PTAR. Su enfoque demostró cómo transformar los efluentes industriales y domésticos en recursos de alto valor reutilizable, mitigando el impacto ambiental.

«Nuestra participación en Expo Agua 2026 nos permite evidenciar que el crecimiento económico de las industrias puede y debe prosperar cuidando el recurso que nos sostiene», destacó Wilian Gonzales, CEO de FLOWEN

"Estamos dedicados a desarrollar soluciones personalizadas integrando tecnología de clase mundial, lo que no solo elimina el riesgo de sanciones ambientales, sino que reduce significativamente los costos operativos a largo plazo para nuestros clientes».

Uno de los principales focos de interés durante la feria fue la capacidad de la empresa para atender a una gran diversidad de sectores complejos. Los especialistas de la marca detallaron estrategias de optimización para aguas residuales provenientes de la minería, laboratorios metalúrgicos, curtiembres, agroindustria y proyectos inmobiliarios. Asimismo, los asistentes pudieron conocer los beneficios de sus programas de mantenimiento preventivo, los cuales evitan paradas imprevistas y sobrecostos en las plantas de tratamiento.

Con operaciones consolidadas en Perú y exportaciones tecnológicas a varios países de la región, la exitosa intervención de FLOWEN en Expo Agua 2026 consolida su misión de liderar la transición hacia una economía circular del agua en Latinoamérica.

https://flowen.com.pe/

Chile

EDIFICA 2026



ENTREVISTA
Ricardo Biffani



EDIFICA 2026: INNOVACIÓN Y PRODUCTIVIDAD PARA TRANSFORMAR LA CONSTRUCCIÓN

Ricardo Biffani, presidente de Edifica y representante de la Cámara Chilena de la Construcción, comparte la visión de una industria más productiva, industrializada y sostenible. En esta entrevista, destaca el valor de la colaboración regional y el potencial de conectar a empresas, proveedores y profesionales de toda Hispanoamérica.

¿Qué hace de Edifica un encuentro estratégico para la industria de la construcción en la región?
Edifica es un espacio para reunir a los distintos actores del sector y conocer soluciones que respondan a los desafíos actuales de la construcción. En esta edición, el encuentro convocó a más de 700 expositores y promovió la participación de empresas de Asia, Europa y América Latina, junto con delegaciones de países como Perú, Paraguay, Colombia y Brasil.
La oportunidad está en compartir experiencias, descubrir nuevas tecnologías y abrir conversaciones entre mercados que enfrentan retos comunes. La construcción necesita más colaboración regional para avanzar en productividad, innovación y sostenibilidad.

¿Cuál es el foco de esta edición?
La industrialización de la construcción. El sector necesita encontrar maneras de construir con mayor eficiencia y productividad, sin perder de vista la innovación y el cuidado del medio ambiente. Esos tres ejes —productividad, innovación y sostenibilidad— orientan la conversación de la industria.
Industrializar no significa únicamente incorporar tecnología: también implica revisar cómo diseñamos, planificamos y ejecutamos los proyectos para obtener mejores resultados.

¿Cómo pueden los métodos modernos de construcción responder a las necesidades del sector?
La conversación comenzó con la vivienda, ante la necesidad de construir más y responder al déficit habitacional. Hoy puede extenderse a otros ámbitos, como la infraestructura, y en el futuro a hospitales y escuelas.
Los métodos modernos de construcción permiten explorar alternativas a los procesos tradicionales y hacer más eficiente la ejecución de los proyectos. La clave es adaptar las soluciones a cada necesidad y aprender de las experiencias que ya se desarrollan en otros países.

¿Qué oportunidades ofrece Edifica a las empresas proveedoras y a quienes toman decisiones?

La feria acerca a empresas constructoras, inmobiliarias, arquitectos, especificadores y otros profesionales a nuevas soluciones y proveedores. Ese contacto puede convertirse en relaciones comerciales, colaboración y oportunidades para futuros proyectos.

edifica 2026

Somos CChC



EL VALOR DE CONSTRUIR CON VISIÓN DE FUTURO

20 al 22 OCTUBRE

ESPACIO RIESCO
SANTIAGO, CHILE

Edifica reúne a toda la cadena de valor de la construcción: desde vivienda hasta infraestructura, proveedores, especialistas y suministros que impulsan el desarrollo del sector. En esta edición serán tres los conceptos que buscan impulsarse:

INNOVACIÓN **PRODUCTIVIDAD** **MEDIOAMBIENTE**

Sé parte de Edifica 2026, la exhibición más importante de la construcción en Hispanoamérica.

Reserva tu espacio en:

edifica.cl

PRESENTA

KOMPEN
SISTEMAS PARA VENTANAS Y PUERTAS DE PVC
by THERMOWIN

COORGANIZA

Fisa

ORGANIZA

cchc 75 AÑOS
CÁMARA CHILENA DE LA CONSTRUCCIÓN

No necesariamente se trata de cerrar una compra durante la feria. El valor también está en iniciar vínculos, presentar productos y generar conversaciones que puedan continuar después del encuentro. Por eso, Edifica busca ser una plataforma de conexión para toda la cadena de valor.



¿Qué potencial tiene una mayor integración entre los mercados de la región?
Hay mucho que aprender entre los países latinoamericanos. La expectativa es que, con el tiempo, la feria reúna a más empresas de la región no solo como visitantes, sino también como expositoras. Los proveedores peruanos, por ejemplo, pueden presentar sus productos y especialidades a constructoras, inmobiliarias y profesionales chilenos.
Una plataforma regional facilita el intercambio de soluciones y permite que empresas de distintos mercados encuentren nuevas oportunidades. Esa colaboración puede ser el punto de partida para alianzas y proyectos de largo plazo.

¿Qué mensaje busca dejar Edifica a ingenieros, constructores y líderes del sector?
Que es momento de salir de los esquemas de siempre. La construcción puede ir más allá de los métodos tradicionales: debe innovar, mejorar su productividad y medir su impacto ambiental.
Esto implica mirar la huella de carbono y considerar toda la cadena de valor, desde el diseño hasta la ejecución. El objetivo es aprovechar mejor los recursos, reducir impactos y construir con una visión de futuro.



Los métodos modernos de construcción permiten explorar alternativas a los procesos tradicionales y hacer más eficiente la ejecución de los proyectos. La clave es adaptar las soluciones a cada necesidad y aprender de las experiencias que ya se desarrollan en otros países.

Cubos drenantes: la solución que se presenta en Edifica para mejorar la capacidad de drenaje en Santiago



La marca Australmat es uno de los expositores que en la feria de la construcción presentan este tipo de sistema modular. Este permite almacenar e infiltrar aguas lluvias. Si bien no se trata de una tecnología nueva, en Santiago no está para nada masificada.

Las intensas lluvias registradas durante octubre en Santiago continúan generando anegamientos de calles, viviendas y pasos bajo nivel. Una situación que reabre el debate sobre la capacidad de la infraestructura en la capital para responder a precipitaciones concentradas en períodos breves. Por lo mismo, parece clave comenzar a mirar posibles soluciones pensando en un futuro marcado por el cambio climático.

Y una de esas soluciones se presenta en Edifica 2026. Se trata de cubos drenantes de polipropileno que permiten almacenar temporalmente las aguas lluvias y facilitar su infiltración en el terreno. El sistema se complementa con canales que captan las precipitaciones y las conducen hacia los módulos instalados bajo tierra, donde el agua puede acumularse antes de infiltrarse.

La propuesta es presentada por Australmat, empresa especializada en soluciones de drenaje. Según Diego Calzadillas, gerente comercial de la compañía, estos sistemas ofrecen una alternativa a los métodos tradicionales utilizados en Santiago. “Actualmente, muchos sistemas de drenaje están construidos con bolones, que tienen una permeabilidad mucho menor que la de un cubo drenante. Los bolones tienen una permeabilidad aproximada del 30%, mientras que los cubos de drenaje alcanzan un 93% o más”, explica.

Adaptar la infraestructura a las lluvias

Para Calzadillas, los episodios recientes muestran la necesidad de revisar cómo se diseñan las calles y los sistemas destinados a gestionar las aguas lluvias. “Santiago está atrasado, ya que no estamos tan acostumbrados a lluvias de esta magnitud como las que vimos durante las últimas semanas”, sostiene.

El ejecutivo plantea que la modernización requiere la participación de empresas, calculistas e ingenieros para actualizar las soluciones utilizadas en las ciudades. “La idea es que todos los que trabajamos en este rubro podamos contribuir a optimizar y modernizar los sistemas de drenaje de nuestras ciudades”, afirma.

De la captación a la reutilización

Pese a que la tecnología presentada por Australmat en Edifica 2026 solo permite almacenar el agua para luego drenarse, el futuro indica que existan sistemas que permitan reutilizar esa agua, especialmente para el riego.

“El futuro apunta a captar y reutilizar las aguas lluvias. En este caso, el agua se capta mediante canales y luego se almacena a través de los cubos de drenaje. Posteriormente, hay otras dos etapas: la limpieza de estas aguas y su reutilización para riego u otros usos”, explica Calzadillas.
El interés por mejorar el drenaje también se ha reflejado en las consultas recibidas durante Edifica.

“Hemos recibido a muchos clientes que nos han comentado que sufrieron anegamientos y que están pensando en mejorar sus sistemas de drenaje”, señala el ejecutivo.
Esta y otras tecnologías se pueden encontrar en Edifica 2026. La feria, organizada por la Cámara Chilena de la Construcción y FISA, parte del grupo GL events, continuará hasta este jueves 22 de octubre, presentando soluciones para diversos problemas que persisten hasta hoy en la infraestructura urbana.



Andes Maq, unidad de maquinaria del Grupo Kaufmann, e Hitachi Construction Machinery firman alianza estratégica para desarrollar su operación en Chile



La alianza se concretó en el marco de la expansión regional de Hitachi Construction Machinery, que estableció en Santiago su sede para Latinoamérica y prepara una nueva etapa de su negocio bajo la marca LANDCROS.
Andes Maq, unidad de maquinaria del Grupo Kaufmann, e Hitachi Construction Machinery sellaron un acuerdo para desarrollar la operación de la compañía japonesa en Chile, incorporando las capacidades de ambas organizaciones para atender las necesidades de los sectores de minería, construcción e infraestructura.

La firma del acuerdo fue encabezada por Hidefumi Sameshima, President de Hitachi Construction Machinery, Alexander Köhler, CEO Grupo Kaufmann y Fran Benito, Gerente Corporativo de Maquinaria, y se enmarca en el desarrollo de la operación de Hitachi Construction Machinery en el mercado chileno.

Durante 2025, Hitachi Construction Machinery estableció en Santiago su sede para Latinoamérica, desde donde coordina sus operaciones en 32 países. La elección de Chile responde, entre otros factores, al peso de la minería, la concentración en el país de las sedes regionales de importantes compañías de la mencionada industria y la disponibilidad de profesionales especializados en los sectores de minería y construcción.
Esta estructura contempla capacidades asociadas a la distribución de equipos, post venta,servicio y capacitación. En Chile, el negocio considera un Centro de Capacitación y Demostración en Santiago y un Centro de Remanufactura en Antofagasta, además de una red de suministro de repuestos orientada a mejorar su disponibilidad y reducir los tiempos de entrega.

En este contexto se concretó el acuerdo con Grupo Kaufmann, a través de Andes Maq como nuevo distribuidor autorizado de Hitachi Construction Machinery en Chile,incorporando las competencias de ambas compañías para desarrollar el negocio en el país.
“Para Grupo Kaufmann, este acuerdo se enmarca en nuestra estrategia de seguir desarrollando el negocio de maquinaria y ampliando nuestras facultades en industrias productivas. La incorporación de Hitachi Construction Machinery a través de Andes Maq nos permite iniciar, oficialmente, una nueva operación en Chile y construir una relación de largo plazo, combinando el conocimiento del mercado local con la experiencia de Hitachi en maquinaria y soluciones para minería y construcción”, comentó Fran Benito, Gerente Corporativo de Maquinaria.



Por su parte, Edwin Vildósola, Vice President Parts and Service de Hitachi Construction Machinery, dijo lo siguiente: “Chile tiene un rol relevante dentro de nuestra estrategia regional y la instalación de nuestra sede para Latinoamérica en Santiago es parte de ese proceso. El acuerdo con Andes Maq nos permite fortalecer nuestra presencia local y avanzar en el desarrollo de capacidades de distribución, servicio y soporte. Esta alianza también se produce en un momento de transformación para Hitachi Construction Machinery,que durante 2027 iniciará una nueva etapa bajo la marca LANDCROS, incorporando nuevas tecnologías y soluciones para las operaciones de nuestros clientes”.

LANDCROS: una nueva etapa para Hitachi Construction Machinery

La alianza también se produce en un momento de transformación para Hitachi Construction Machinery. A partir del 1 de abril de 2027, la multinacional adoptará el nombre y la marca LANDCROS, como parte de una nueva etapa orientada a ampliar su propuesta desde la maquinaria hacia soluciones que incorporen servicios digitales, optimización de operaciones e integración tecnológica.
Este proceso responde a una evolución en las necesidades de sus clientes, que buscan soluciones asociadas no solo a los equipos, sino también a su operación, productividad y gestión. La transición a LANDCROS contempla además el desarrollo de tecnologías vinculadas a inteligencia artificial, operación remota, robótica y otras herramientas digitales.



Acerca de Andes Maq
Andes Maq, unidad de negocios de maquinaria del Grupo Kaufmann ofrece soluciones integrales con presencia nacional -como también en Perú, Colombia, Panamá y Costa Rica- gracias a una amplia red comercial y de servicio post venta. Su propósito es aportar al desarrollo económico de la región y la industria, con los más altos estándares de calidad y compromiso social, ofreciendo equipos confiables y un acompañamiento técnico de excelencia para sectores como construcción, forestal, agrícola, portuario, elevación, minero e infraestructura.

ExpoCAMACOL 2026 cerró con más de US$2.000 millones en negocios y oportunidades comerciales



La feria reunió a 502 expositores. La Alcaldía de Medellín estimó una derrama económica de US$20 millones.

Medellín, Colombia. ExpoCAMACOL 2026 cerró su edición, realizada del 26 al 29 de agosto en Plaza Mayor, con negocios y oportunidades comerciales por más de US$2.000 millones (más de $6,4 billones de pesos), según el balance de la organización. La cifra suma transacciones concretadas durante la feria y oportunidades proyectadas para los próximos meses; no equivale a ventas efectivamente cerradas.

El encuentro recibió 60.113 visitantes provenientes de 60 países y contó con la participación de 502 empresas expositoras. Además, se generaron más de 90.000 contactos comerciales, que abrirán nuevas posibilidades de negocio y alianzas para los próximos meses.

La asistencia internacional incluyó delegaciones de países como República Dominicana, Ecuador, Estados Unidos, Venezuela, Perú, México, Panamá, Brasil y Puerto Rico. La muestra ocupó cerca de 27.000 metros cuadrados y consolidó a Medellín como punto de encuentro para empresas, compradores y profesionales del sector.

El impacto trascendió los pabellones de la feria: se estima que ExpoCAMACOL aportó US$20 millones a la economía de Medellín, a través del gasto en alojamiento, transporte, alimentación, compras y otros servicios. La organización y operación del evento también estuvieron asociadas a la generación de más de 7.000 empleos.

CONSTRUART

Comunicación sin fronteras

DIRECTORIO DE PROVEEDORES COLOMBIA 2027

PLATAFORMA DIGITAL INTERACTIVA
Acceso 24/7 a perfiles verificados y búsqueda avanzada.

EDICIÓN IMPRESA Y DIGITAL
Distribución masiva en eventos clave y formato digital interactivo.



VISIBILIDAD GARANTIZADA
Perfiles completos y vaiidados para mayor confianza.

NETWORKING ESTRATÉGICO
Conecta con tomadores de decisiones del sector.

RESERVA TU ESPACIO EN LA EDICIÓN COLOMBIA 2027

contacto@grupoconstruart.com



“Cerramos esta edición con la certeza de que nuestra cadena de valor está más sólida y unida que nunca. Los resultados alcanzados representan la disponibilidad de soluciones, maquinaria y conocimiento que Colombia necesita hoy para su reconstrucción”, señaló Eduardo Loaiza Posada, gerente de Camacol Antioquia, según el balance divulgado por medios de comunicación.

Con estos resultados, ExpoCAMACOL 2026 reafirma su papel como plataforma de relacionamiento, innovación y oportunidades para la construcción, la ingeniería, la arquitectura y el diseño.

Sobre ExpoCAMACOL
ExpoCAMACOL es la Feria Internacional de la Construcción, la Ingeniería, la Arquitectura y el Diseño, organizada por Camacol. Su edición 2026 se realizó en Plaza Mayor, Medellín, del 26 al 29 de agosto.





ENCOFRADO DUO

El encofrado ligero para muros, columnas y losas.

PRECIO: $990.000/m²
Sin estabilización

✅ Sistema 4 en 1: cimentaciones, muros, losas y columnas.
✅ Peso reducido, trabajo sin grúa y uso intuitivo..
✅ 100% reciclable.
✅ Baja logística y mantenimiento.
✅ Excelentes acabados.

Contáctanos para más información:

📞 317 515 9325
✉ Peri.Colombia@peri.com.co

PERI
Encofrados
Andamios
Ingeniería

Expoconstrucción y Expodiseño 2027

Fecha de realización: Del 11 al 16 de mayo de 2027
Lugar: Corferias (Bogotá, Colombia)
Organizan: Corferias y Camacol



El sector de la construcción y el diseño se encuentra en constante evolución, exigiendo a los profesionales mantenerse a la vanguardia para ser competitivos. En este contexto, Expoconstrucción y Expodiseño 2027 se consolida como uno de los espacios más importantes y estratégicos para la industria en la región, reuniendo a los principales actores de la cadena de valor en un solo lugar.

¿Por qué los profesionales del sector debemos asistir?

De acuerdo con los lineamientos oficiales de la feria, el evento ofrece múltiples beneficios estratégicos y comerciales que justifican la asistencia de cualquier profesional de la construcción. Estas son las 5 razones principales:

- Acceso a tecnologías y nuevos materiales: El evento reúne a expositores expertos que presentan de primera mano las tecnologías disruptivas y los nuevos materiales que están impulsando el futuro del sector constructivo y arquitectónico.
- Eje de innovación y sostenibilidad: Es el escenario ideal para participar activamente en un entorno que promueve la innovación, la competitividad y la construcción sostenible, pilares fundamentales en los proyectos modernos.
- Networking de alto nivel y conexiones comerciales: La feria ofrece una oportunidad invaluable para generar conexiones reales entre empresas, profesionales independientes, compradores especializados y el público, facilitando el cierre de negocios y alianzas estratégicas.
- Actualización en tendencias globales: Permite conocer de forma directa las tendencias de diseño, arquitectura y normativas que están transformando la industria actualmente.
- Inspiración y soluciones prácticas: Brinda el espacio para explorar ideas aplicables tanto a megaproyectos como a proyectos personales, ofreciendo un amplio catálogo de materiales, acabados de última generación y herramientas innovadoras.

Visitar Bogotá para una feria de la magnitud de Expoconstrucción requiere una excelente planificación, no solo para aprovechar el evento en Corferias, sino también para navegar la dinámica de la ciudad. Aquí tienes estrategias clave para maximizar la visita, tanto a nivel logístico como profesional:

1. Estrategia de cobertura y producción en Corferias

- Mapeo previo para cámaras: Los pabellones de Corferias son extensos, especialmente aquellos dedicados a maquinaria pesada y equipos industriales. Trazar una ruta específica para los recorridos en video optimizará los tiempos de grabación para las emisiones de ConstrunoticiasTV y demás medios con equipo de prensa, asegurando que no se escape ningún lanzamiento importante.

- Agendamiento B2B anticipado: La agenda de los gerentes y directivos de marcas internacionales, así como de los voceros de Camacol, suele llenarse semanas antes. Cerrar las entrevistas exclusivas con antelación garantizará contenido de alto impacto para la revista y el portal web, fortaleciendo el posicionamiento en el mercado colombiano.
- Aprovechar los espacios de networking: Las ferias en Bogotá suelen tener ruedas de negocios y cócteles de cierre muy activos. Son los momentos ideales para consolidar alianzas estratégicas, cerrar patrocinios para futuras ediciones y ampliar el alcance de la publicación en la región.

2. Logística y movilidad en la ciudad

- Gestión del tiempo y los "trancones": El tráfico en Bogotá puede ser muy pesado, especialmente en las horas pico (6:00 a.m. - 8:30 a.m. y 4:30 p.m. - 7:30 p.m.). Lo ideal es buscar un alojamiento relativamente cerca a Corferias (zona de Quinta Paredes o Salitre) para evitar largos desplazamientos y facilitar el traslado de equipos de grabación. Si es necesario moverse por la ciudad, las aplicaciones de transporte o los taxis pedidos por teléfono son la mejor opción de seguridad.
- Preparación para el clima (La nevera): El clima bogotano es impredecible; puede hacer sol intenso en la mañana y llover fuerte en la tarde. Vestirse "en capas" es fundamental para transitar cómodamente desde el frío de la calle hasta el calor de los recintos feriales llenos de gente.

3. Bienestar y la altura

- Aclimatación: Bogotá se encuentra a 2.600 metros sobre el nivel del mar. Durante los primeros dos días, especialmente al realizar un trabajo de campo exigente caminando por los pabellones, es vital mantenerse con mucha hidratación, evitar comidas extremadamente pesadas por la noche y tomarse el tiempo necesario al hablar o caminar rápido.



Hoteles cercanos al evento



- Hilton Bogota Corferias: Prácticamente integrado al recinto ferial, lo que minimiza el traslado de cámaras, trípodes y equipos audiovisuales. Cuenta con conexión de alta velocidad para subir emisiones diarias y salas de reuniones de alto nivel, ideales para entrevistas exclusivas con voceros del sector construcción.
- Hyatt Place Bogota / Convention Center: Ubicado a pocas cuadras de la feria, enfocado en el viajero corporativo. Sus habitaciones incluyen áreas de trabajo amplias, facilitando la redacción nocturna de notas de prensa y la maquetación de artículos antes de la siguiente jornada ferial.
- SM Grand Hotel: Situado en el sector de Teusaquillo, ofrece un entorno sobrio y funcional. Dispone de áreas comunes donde el equipo puede revisar rápidamente la pauta de grabación del día, además de contar con Wi-Fi estable y restaurante propio para optimizar tiempos.
- Hotel San Pablo: Destaca sobre la Avenida 26 por su excelente conectividad logística y su servicio de transporte desde y hacia el aeropuerto. Es una gran ventaja operativa al movilizar todo el equipaje corporativo y el material técnico al llegar a Bogotá.
- Hotel Charlotte Plaza 26 Bogotá: Mantiene un entorno cómodo con habitaciones aisladas del ruido del tráfico de la Calle 26. Posee un restaurante con terraza en la azotea, un espacio visualmente atractivo que resulta útil como locación para grabar cierres de bloque informativo.
- Hotel Santa Fé Real: Sobre la Avenida La Esperanza, prioriza la tranquilidad tras las largas horas caminando por los pabellones de maquinaria. Su restaurante con terraza proporciona un ambiente adecuado para planificar la cobertura del día siguiente sin interrupciones.
- Hotel Regency Suites La Feria: Localizado en las calles inmediatamente aledañas a los accesos de Corferias. Su formato de suites brinda el espacio extra necesario para organizar credenciales, baterías, luces y revistas, permitiendo al equipo regresar rápidamente por suministros durante el evento.

BOGOTÁ 2027

EXPOCONSTRUCCIÓN EXPODISEÑO • FERIA INTERNACIONAL

PACK DE VISIBILIDAD EXCLUSIVO EXPOCONSTRUCCIÓN BOGOTÁ 2027

ANTES DEL EVENTO

Cobertura antes del evento, entrevista + Nota de prensa.



DURANTE EL EVENTO

Cobertura en el stand, entrevista y fotos.



DESPUÉS DEL EVENTO

Balance al cierre de evento.





¡Y ADEMÁS TENDRÁ!

EL SUPLEMENTO

EL SUPLEMENTO ESPECIAL CONSTRUART.



¡ARMA LA OPCIÓN QUE MÁS TE CONVENGA!

escríbenos a **contacto@grupoconstruart.com**

RESERVA TU PACK HOY



El Gobierno de México, a través del Agrupamiento de Ingenieros Felipe Ángeles de la Secretaría de la Defensa Nacional (SEDENA), anunció importantes avances en el Proyecto del Tren de Pasajeros México-Querétaro. Esta obra se consolida hoy como uno de los proyectos de infraestructura ferroviaria más ambiciosos en la actualidad, diseñado bajo una estrategia integral de movilidad que transformará la conectividad en la región centro del país.

Ruta Estratégica y Nuevas Estaciones El nuevo sistema ferroviario conectará la terminal de Buenavista, en la Ciudad de México, con el estado de Querétaro. A lo largo de su recorrido, el tren atravesará y detonará el desarrollo en estaciones clave estratégicamente ubicadas, incluyendo Huehuetoca, Tula de Allende, San Juan del Río, El Marqués y La Corregidora, facilitando el transporte seguro y eficiente de miles de ciudadanos diariamente.

Eficiencia, Capacidad y Tiempos de Traslado La flota estará compuesta por modernos trenes diésel-eléctricos capaces de alcanzar velocidades máximas de 200 km/h. Esta tecnología permitirá reducir drásticamente el tiempo de viaje entre ambas ciudades a aproximadamente 1 hora con 40 minutos. Con esta infraestructura, se estima que el sistema tendrá la capacidad de transportar hasta 6 millones de pasajeros al año, aliviando la congestión en las autopistas y reduciendo la huella de carbono.
Avances Recientes: Hacia la Interconexión Multimodal Durante este mes de octubre de 2026, el proyecto ha marcado un hito significativo con la demolición de la antigua estación de Tula (inaugurada en 1986). Estas obras son un paso fundamental y necesario para transformar el espacio en un moderno nodo de interconexión multimodal, el cual integrará distintos medios de transporte y ofrecerá instalaciones de primer nivel para los usuarios.


gam
Piensa Grande
CLARK
GTS 30
GTW 10
GAM México
gamrentals.com/mx
(52) 55 53 90 89 95

FICHA TÉCNICA: TREN DE PASAJEROS MÉXICO-QUERÉTARO

Especial de Infraestructura

Proyecto	Tren de Pasajeros México-Querétaro
Inversión Estimada	**$7,050 millones de USD**
Entidad Ejecutora	Agrupamiento de Ingenieros Militares (SEDENA)
Fecha de Entrega	**Septiembre - Noviembre 2027**
Ruta Principal	Buenavista (CDMX) - Querétaro
Especificaciones Técnicas	Trenes diésel-eléctricos, velocidad máx. 200 km/h
Capacidad Anual	6 millones de pasajeros movilizados



Fuente: Secretaría de la Defensa Nacional (SEDENA) / Gobierno de México. Octubre 2026.

El Tren México-Querétaro no solo representa un salto tecnológico en la movilidad nacional, sino también un motor de desarrollo económico, turístico y social para todas las comunidades a lo largo de su ruta.



AMPIP anuncia 20 nuevos parques industriales en operación y alcanza 40 de los 100 previstos en el Plan México



El sector de parques industriales privados suma más de 1,400 millones de dólares de inversión en 40 nuevos desarrollos, con potencial para albergar cerca de 420 empresas y generar más de 92 mil empleos.

La Asociación Mexicana de Parques Industriales Privados (AMPIP) anunció ante la presidenta de México, Claudia Sheinbaum Pardo, una segunda entrega de 20 nuevos parques industriales en operación, que se suman a los 20 presentados en febrero de este año, para alcanzar un total de 40 parques industriales como aportación del sector privado a la meta de 100 nuevos parques establecida en el Plan México.

Los 40 desarrollos representan una inversión acumulada superior a 1,400 millones de dólares, realizada por 26 desarrolladores inmobiliarios industriales, con presencia en 14 entidades federativas y 28 municipios y alcaldías del país.

En conjunto, estos parques representan más de 8.2 millones de metros cuadrados de infraestructura industrial, con capacidad para albergar cerca de 420 empresas y un potencial de generación de más de 92 mil empleos.

20 nuevos parques que ya generan actividad económica

La segunda entrega comprende 20 parques industriales desarrollados por 13 asociados de AMPIP, distribuidos en ocho entidades federativas y 17 municipios y alcaldías.

Estos nuevos desarrollos representan una inversión inicial de 763 millones de dólares, una superficie de 4.6 millones de metros cuadrados destinada a naves industriales, capacidad para recibir aproximadamente 175 empresas y un potencial de generación de 32 mil empleos.

Los parques se localizan en cuatro corredores industriales estratégicos: Frontera Norte, con 10 parques en Coahuila y Nuevo León; corredor AIFA, con cinco en la Ciudad de México y el Estado de México; Bajío, con tres en Aguascalientes, Guanajuato y Querétaro; y Frontera-Golfo de California, con dos en Baja California.

Estos espacios están orientados a actividades como la industria alimentaria, dispositivos médicos, electrónica, centros de distribución y comercio electrónico, fortaleciendo las capacidades productivas y logísticas del país.

A diferencia de los proyectos que se encuentran en planeación o construcción, los 20 parques anunciados ya cuentan con empresas instaladas y en funcionamiento, lo que significa que la inversión industrial comienza a traducirse en actividad productiva, oportunidades para proveedores locales y desarrollo económico regional.

Infraestructura industrial para el crecimiento de México

David O'Donnell, presidente de AMPIP, destacó que la contribución del sector va más allá de la construcción de infraestructura.

"Detrás de cada parque industrial hay oportunidades para las familias mexicanas: empleos formales, capacitación, crecimiento de pequeñas y medianas empresas y desarrollo para las comunidades. Nuestra apuesta es que México siga creciendo a través de la inversión productiva. Cuando México produce, México prospera".

En el marco de su 40 aniversario, AMPIP representa a una industria con presencia en 28 estados de la República, a través de 493 parques industriales en operación, que albergan más de 4,000 empresas y generan más de 3.8 millones de empleos.

Adicionalmente, los asociados de AMPIP tienen en construcción otros 80 parques industriales en 13 estados, reflejo de la confianza del sector privado en el potencial productivo de México.

Con esta segunda entrega, AMPIP reafirma su compromiso de trabajar conjuntamente con el Gobierno de México para impulsar el Plan México, atraer inversiones, fortalecer las cadenas de valor y generar mejores oportunidades de desarrollo y bienestar para las familias mexicanas.

Acerca de AMPIP

La Asociación Mexicana de Parques Industriales Privados (AMPIP) es el organismo empresarial que representa a los desarrolladores, propietarios y operadores de parques industriales privados en México. Desde hace 40 años impulsa el desarrollo de infraestructura industrial competitiva, sustentable y segura, que contribuye a la atracción de inversiones, la generación de empleo y el crecimiento económico del país.



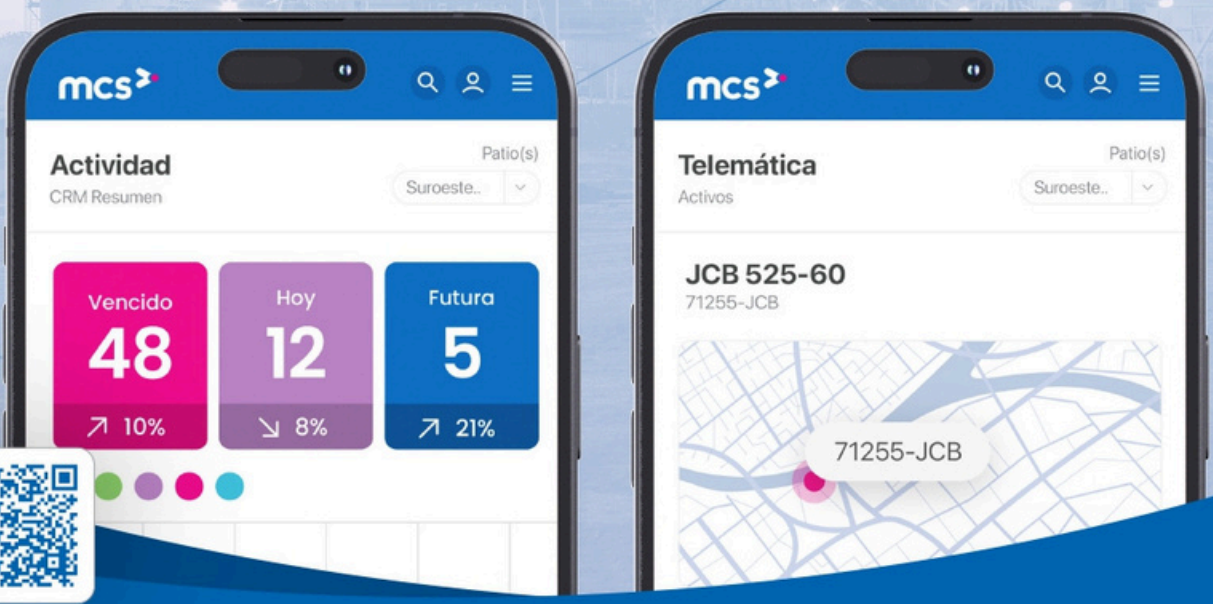
Asociación Mexicana de Parques Industriales Privados (AMPIP)
Gerardo Espinosa, jefe de prensa AMPIP

MCS RENTAL SOFTWARE

mcs
Software de Primera Clase

LA DIGITALIZACIÓN QUE TRANSFORMA SU NEGOCIO DE ALQUILER

Automatización inteligente que conecta todas las áreas de su empresa en una sola plataforma.



Pasión por lograr su éxito

www.mcsrentalsoftware.com

Mayor visibilidad de la flota gracias a nuevas integraciones telemáticas de MCS Rental Software



MCS Rental Software se enorgullece de anunciar la conexión de 23 nuevos proveedores de telemática con su Telematics Hub, elevando el total de proveedores conectados a 39.

Diseñadas para apoyar a los equipos de alquiler en su trabajo diario, las nuevas integraciones telemáticas ofrecen mayor visibilidad del uso de los equipos, mejor comprensión y control de los datos telemáticos, y una respuesta más rápida cuando se recibe una alerta de un equipo. Con el nuevo MCP integrado en el software MCS, las empresas de alquiler pueden usar un lenguaje sencillo para consultar el uso de equipos capturado mediante datos telemáticos. Esta información puede utilizarse para identificar casos de mayor utilización, proporcionando información valiosa para respaldar informes precisos de CO_2, y además, puede extenderse al portal en línea de MCS, permitiendo a los clientes acceder directamente a los informes de consumo de CO_2 y combustible. Esto es especialmente valioso para las empresas de alquiler que necesitan informar sobre emisiones y consumo de combustible como parte de sus requisitos legales y de sostenibilidad.

Las 23 integraciones añadidas recientemente incluyen las marcas CAT, Manitou, Mecalac, Niftylift, Wacker Neuson, Skyjack, Genie, Jekko, AUSA y Generac Mobile, junto con muchos otros especialistas en telemática. Esto eleva el número total de proveedores de telemática conectados a MCS a 39, convirtiendo a MCS en la plataforma de software de alquiler más conectado del mercado. Las empresas de alquiler que operan con flotas mixtas pueden utilizar un único conjunto de credenciales para incorporar equipos de varias marcas a su flujo de trabajo telemático.

Además de mejorar la visibilidad, las integraciones ayudan a las empresas de alquiler a ahorrar tiempo valioso a la hora de solucionar averías en los equipos. Al ver los datos telemáticos directamente dentro de sus flujos de trabajo en la gestión de alquiler, el personal puede identificar posibles causas de problemas, sin necesidad de visitar el sitio donde se encuentra el equipo, respondiendo de manera efectiva en la resolución de problemas.

Nick Thomson, director de ventas, explica más a fondo:

«Las nuevas integraciones telemáticas permiten a las empresas de alquiler acceder a la información telemática como parte de sus flujos de trabajo habituales, mejorando la visibilidad. En lugar de iniciar una sesión en una plataforma por cada proveedor de telemática, nuestros clientes pueden acceder a la información de sus equipos y ver los datos telemáticos desde un solo lugar. Con 39 proveedores de telemática conectados ahora al MCS Telematics Hub, podemos soportar una amplia gama de equipos,

incluyendo manipuladores telescópicos, montacargas, grúas, generadores, torres de iluminación y más. Nuestro objetivo es que los datos telemáticos sean una parte natural de la operación de alquiler, en lugar de algo a lo que los equipos tengan que acceder por separado.»
de forma más eficiente en un mercado cada vez más conectado.

Con esta última mejora telemática, MCS Rental Software reafirma su compromiso con la innovación continua e inversión en tecnología de gestión de alquileres basada en la web. Al reunir datos de una gama cada vez mayor de proveedores de telemática en una única plataforma de software de alquiler, MCS está ayudando a las empresas de alquiler a operar

Acerca del software de alquiler MCS

MCS, proveedor de software de gestión de alquiler y líder en el sector del alquiler, lleva más de 40 años ofreciendo soluciones a empresas de alquiler de diferentes sectores empresariales. MCS cuenta con muchos años de experiencia y cientos de clientes satisfechos en todo el mundo.

Hoy en día, los productos y servicios MCS siguen a la vanguardia de los avances tecnológicos, creciendo y evolucionando en un mercado exigente y en constante cambio. La fortaleza financiera de la empresa de software, sus alianzas estratégicas y su historial de instalaciones subrayan su capacidad para ofrecer tecnología probada con beneficios empresariales tangibles.

https://www.mcsrentalsoftware.com/es/



¡EL DIRECTORIO MÁS COMPLETO DE LA REGIÓN!

DIRECTORIO
DE PROVEEDORES 2027

PERÚ CHILE COLOMBIA MÉXICO



TODOS LOS PROVEEDORES EN UNA SOLA PUBLICACIÓN ANUAL

1 SOLO PAGO VÁLIDO POR 1 AÑO

¡EL ÚNICO CON DISTRIBUCIÓN EN FERIAS INTERNACIONALES!

¡RESERVA TU ESPACIO EN PRE VENTA!

¡No te quedes fuera de la mayor vitrina industrial del año!

contacto@grupoconstruart.com

CONSTRUART