

IMER CHILE:

"Gruacor tiene la grúa más grande y versátil del mercado"

La última tecnología en equipos de carga montados sobre camión facilita que estos vehículos cumplan con el pesaje máximo en carreteras.

Gruacor, junto a su proveedor IMER Chile, revolucionaron el mercado de las grúas al traer recientemente al país las Fassi F1450 y F1750, gama Techno de esta reconocida marca italiana. "Esta tecnología consiste en un diseño más eficiente de la grúa en términos de peso propio y capacidad de levante, lo que permite izar más carga con una grúa más liviana", explica Lucas Arrascaeta, gerente de Operaciones de Gruacor, empresa familiar que hoy es liderada por él y sus hermanos Carolina y Rodrigo. Ellos se dedican hace 30 años al arriendo de maquinaria y son especialistas en camiones plumas de alto tonelaje para los sectores de la construcción, electricidad y minería.

Por su parte, Carolina Arrascaeta, gerente de Finanzas, señala que el último modelo importado por IMER Chile corresponde a la grúa Fassi F1750R.2 HXP Techno, la que reconoce como "la grúa articulada sobre camión con la mayor capacidad de carga en Latinoamérica, ya que puede levantar 30 toneladas a cuatro metros de distancia".

Desde Gruacor, único cliente que cuenta con ese modelo, destacan que "esta grúa se ha cotizado en varias faenas de distintas mineras. Lo que buscan es reemplazar los trabajos que realizan los equipos RT ("rough terrain"), puesto que son más versátiles y sin necesidad de transportarse en camas bajas, lo que incide en menores costos



Grúas Fassi F1750 y F1450 de Gruacor.



Hermanos Arrascaeta.

operacionales. Las utilizamos en el movimiento de chancadores, generadores de alto peso, levantamiento de tolvas; en general, en todo trabajo de alto tonelaje", comenta Rodrigo Arrascaeta, gerente comercial de Gruacor.

Debido a que las nuevas tendencias tecnológicas de este mercado apuntan a grúas con mayor capacidad de levante y mayores prestaciones o alcance de trabajo, IMER Chile espera traer pronto nuevos modelos de grúas más livianas que están

siendo desarrollados por Fassi para así cumplir con las regulaciones de carga de nuestro país y los requerimientos de sus clientes directos e indirectos. Es por ello que Gruacor y sus proveedores desarrollan una grúa con mayor capacidad de carga, mucho más grande que las ya mencionadas.

30 AÑOS DE TRAYECTORIA Y NUEVOS PROYECTOS

Gustavo Page, gerente de Negocios de IMER Chile,

enfatiza que esta compañía tiene 30 años en el mercado nacional, siendo especialistas en equipos de carga montados sobre camión.

"Tenemos seis sucursales en el país (en la capital, Antofagasta, Calama, Copiapó, Concepción y Puerto Montt), más una filial en Perú que suma otras dos sucursales, una en Lima y otra en Arequipa. Estamos en Perú desde 2008, tras un acuerdo con nuestra representada Fassi para desarrollar ese mercado debido a nuestra gran experiencia y participación de nuestros equipos en la minería".

—Aparte de esa presencia internacional, ¿qué otros hitos destaca de IMER Chile?

"Uno de nuestros hitos importantes fue hace 10 años con la construcción de nuestra actual casa matriz, en la Región Metropolitana, con 6.000 m². Una casa matriz especializada en el montaje y servicio técnico de nuestras marcas. Actualmente, por la necesidad de seguir mejorando el servicio a nuestros clientes y al crecimiento en nuevos productos, estamos construyendo una nueva casa matriz en la comuna de Colina, a metros de donde se encuentran nuestras actuales instalaciones, y con el mismo concepto, pero

casi triplicando nuestra capacidad a una superficie total de 17.000 m². Se estima que esta nueva planta debería estar disponible a fines de este año".

—¿Con qué productos iniciaron sus funciones y cuál es su portafolio actual?

"IMER Chile se inició con la representación de los hidrolevadores Versalift de EE.UU. Luego se incorporó una de las marcas más importantes de grúas articuladas del mundo, la italiana Fassi, con la cual se montan actualmente en Chile más de 150 grúas al año".

"Hoy, nuestro portafolio de productos en equipos para carga lo completamos (aparte de Fassi) con la fábrica francesa de polibrazos Marrel (inventor de su sistema patentado Ampliroll®); de Bélgica, la fábrica de plataformas de carga Dholandia; Cappelotto con camiones de alto vacío italianos; Scorza con compactadores de basura y equipos de manejo de residuo urbano de Argentina, y Stellar de EE.UU. con lubricadores y manipuladores de neumáticos de gran tamaño para camiones de minería. En trabajo en altura, junto con Versalift, contamos con Socage de Italia y Brasil, y el grupo Klubb / EGI de Francia... En síntesis, en grúas y equipos de levante trabajamos con Fassi, Marrel, Dholandia y Stellar".

—¿Solo comercializan o también arriendan grúas y equipos de levante?

"Nos dedicamos solo a la comercialización, ofreciendo toda la integración del proyecto para dejar operativo al equipo".

—¿También capacitan a operarios?

"Capacitamos y certificamos a nuestros clientes para poder operar en las distintas faenas que ellos requieran. Estas capacitaciones se pueden realizar de forma presencial en nuestras sucursales o en terreno, y también tenemos la opción remota".

—¿En esa capacitación remota incluyen tecnologías inmersivas?

"Fassi ya está aplicando realidad virtual, con gafas NVG

(Next View Glasses)".

—¿Qué certificaciones ambientales, de eficiencia, seguridad, etc., tienen los equipos de IMER Chile?

"Todas las grúas Fassi se fabrican según norma EN 12999-2011, la que regula los métodos y estándares de producción en Europa. Adicionalmente, todas las grúas cuentan con clasificación S2. Esta clasificación certifica que la grúa puede operar en la intensidad más alta de estrés, lo cual no es común en el mercado".

—¿Qué destaca del servicio de posventa?

"Las máquinas suelen fallar en todas partes, ya sea por temas de operación o por desgaste, por lo mismo el tema de posventa pasa a ser fundamental para la continuidad operacional de nuestros clientes. Por ello, tratamos de destacarnos por la flexibilidad; cumplir en tiempo, forma, y cercanía con los clientes. Evitamos la burocracia para tomar decisiones y dar respuesta al cliente de la forma más ágil posible. Es importante tomar en cuenta que el propósito principal de todas nuestras sucursales es prestar servicio técnico. En este sentido, todas nuestras sucursales, en vez de ser oficinas de venta, consisten en un taller equipado para la mantenimiento, reparación y venta de repuestos para los equipos que estén operando en la zona".

—Finalmente, ¿quiénes son sus principales clientes y qué participación de mercado alcanzan en el país?

"Hoy el principal cliente es el contratista minero, pero tenemos importante presencia en el mercado de aseo industrial y urbano, eléctrico, pesca, transportes y contratistas del mercado público. En general, son industrias donde el ambiente de trabajo de la máquina es bien hostil, por lo cual es importante entrar con un equipo de calidad superior complementando con una posventa ágil. Y respecto de la participación de mercado, depende de la industria, pero tendemos a estar primeros o segundos en cada una".