

TENDENCIAS

Combustible alternativo

En el mercado de los autoelevadores avanza el uso del gas licuado de petróleo (GLP) por su menor impacto ambiental y bajo costo; la experiencia de Shell Gas

Ante el incremento de la tendencia a reducir emisiones tóxicas al medio ambiente y de bajar los costos, responsables de Shell Gas explicaron las ventajas de la operación de autoelevadores con gas licuado de petróleo (GLP) a varias empresas del rubro, durante una jornada que se realizó recientemente en la planta de la empresa.

Shell Gas comenzó a desarrollar el producto en 2003, principalmente en la provincia de Buenos Aires, Córdoba, Tucumán y Santa Fe, a partir de la necesidad de proteger el medio ambiente y disminuir los costos.

Desde la firma advirtieron que hay un potencial de crecimiento muy fuerte. "El crecimiento se da a tasas muy altas para lo que habíamos esperado en el mercado argentino. Es una tendencia que viene de Europa de la mano de las multinacionales. Y la realidad es que hemos tenido mucho éxito. La Argentina tiene potencial para seguir desarrollando este tipo de mercado, con un parque de autoelevadores en aumento", indicaron.

Shell Gas, además de capacitar en seguridad, tiene instalado un sistema de telemetría en cada uno de los clientes para monitorear la capacidad de almacenaje existente, para asegurar siempre un abastecimiento acorde con los re-



Personal de Shell Gas, durante la demostración

EXPOTRADE

querimientos. El siguiente paso es desarrollar un sistema de medición, para que la gente responsable del movimiento dentro de la planta tenga información del consumo del producto y del rendimiento de cada autoelevador.

Aceptación

La posibilidad de una mutación de otro tipo de energías más contaminantes y onerosas hacia el GLP tuvo alta aceptación entre los asistentes a la jornada en La Matanza.

Al respecto, el coordinador técnico de Coca-Cola Femsa, Casimiro Mokrzycki, con-

sideró: "Para autoelevadores, el GLP es la mejora opción". En tanto, Ezequiel Videla y María Andrés, de AG Pruden, señalaron que "hay un momento de cambio profundo, de un mercado completamente diésel a nuevas energías". El gerente de Ventas de Yale SA, Alberto Puñal, reconoció: "La tendencia es ir hacia equipos GLP porque los eléctricos tienen un costo operativo de maniobrabilidad bastante alto. En los últimos años la batería ha aumentado muchísimo".

Según Sebastián Carbone, presidente de Carbone Autoelevadores SA, "se observa que

cada vez más los usuarios, lentamente, migran de la motorización diésel a nafta-gas y eléctricos, especialmente en el caso del trabajo en depósitos cerrados, dependiendo de la mercadería por manipular".

Varios rubros

A su turno, Gonzalo Rodríguez, gerente de Ventas de Industrias Juan F. Secco SA, reconoció que "no sólo las empresas de retail, laboratorios o alimenticias vienen solicitando combustibles sustentables, también las de otros rubros y empresas multinacionales cuyas casas matrices están focalizadas en el impacto ambiental. Si contrastamos esta necesidad con el precio de los equipos eléctricos, nos lleva a ofrecer flotas en alquiler y venta cuya propulsión sea de GLP".

"En la Argentina, el mercado de combustión en autoelevadores es muy fuerte, ya que el 60% son equipos de este tipo. La potencia que tienen los combustibles es muy preponderante", resaltó Diego Vázquez, de Alfamaq Venturi SA, y amplió: "Este mercado es muy potente; por lo tanto, el GLP será muy utilizado" en el país.

Lionel Naya, de H. Koch y Cía. SA, explicó que la empresa estaba "trabajando con autoelevadores diésel y la idea es mutar a GLP, para reducir el consumo y las emisiones dentro de la planta y el medio ambiente. Trabajamos en ambientes semicerrados, no cerrados del todo, por lo que el diésel está bien para esa tarea, pero la idea es mutar en el corto tiempo nuestra flota a gas".

Redacción Expotrader

VOLKSWAGEN ASISTENCIA 24 HS. 0260 656 9434

www.vwamarok.com.ar

MÁS DE 1.000 KM
CON UN TANQUE

4x2: \$187.250

Todo lo que tu trabajo necesita.

Nueva AMAROK Startline 4x2 o 4x4 140 CV. La Pick-Up de mayor autonomía y menor consumo del mercado. Con esta nueva propuesta AMAROK complementa una amplia gama de 13 versiones con motores de 140 y 180 CV. Tené con tu AMAROK la mejor relación precio-producto y el equipamiento de serie más completo en seguridad.

10 años de garantía

AMAROK

La evolución de las Pick-Ups

@VWAmarokArg | VolkswagenAmarok | VWAmarokArgentina



Das Auto.

FOTO NO CONTRACTUAL. PAÍS DE ORIGEN: ARGENTINA. PRECIO SUGERIDO AL PÚBLICO CORRESPONDIENTE AL MODELO AMAROK STARTLINE 4X2 140 CV. VÁLIDO DEL 10 DE JUNIO DE 2013 AL 30 DE JUNIO DE 2013 EN LA REPÚBLICA ARGENTINA. LAS ESPECIFICACIONES Y EL EQUIPAMIENTO PUEDEN VARIAR SEGÚN EL MODELO. EL PRECIO INCLUYE IVA. NO INCLUYE GASTOS DE FLETE, PATENTAMIENTO U OTROS OPCIONALES. CONSULTAR DISPONIBILIDAD EN LOS CONCESIONARIOS OFICIALES. VOLKSWAGEN ARGENTINA S.A. MAIPÚ 267 - PISO 11° - CABA. CONSUMO PROMEDIO HOMOLOGADO SEGÚN NORMA ECE-R101: DE 7,6 A 8,0 LITROS CADA 100 KILÓMETROS, SEGÚN VERSIÓN. TANQUE DE COMBUSTIBLE DE 80 LITROS. AUTONOMÍA TEÓRICA: DE 1.000 A 1.052 KILÓMETROS.