

TENDENCIA

Los autoelevadores eléctricos se adueñan del mercado

Más allá de las exigencias medioambientales u operativas, las ventajas económicas, de seguridad y confort en su operación hicieron que los equipos de este tipo desplazaran a los de combustión; el fenómeno en la Argentina

Texto **Eduardo Pérez** Redacción Expotrade | Ilustración **Alejandro Álvarez**

Exigencias medioambientales, regulaciones vinculadas con el tipo de mercadería a tratar, cuestiones relacionadas con las características de los depósitos o temas derivados de los costos de operación generaron una tendencia en favor de una mayor incorporación de equipos de elevación con motorización eléctrica en las operaciones logísticas.

"La edad de oro del autoelevador de combustión se terminó. Vivimos una incipiente época de plata del equipo eléctrico porque desde 2009 las ventas de equipos de combustión en Europa fueron cayendo", sentenció Miguel Ángel García, director general de Kernium, que representa las marcas Jungheinrich y Uiobull en el mercado local.

En la misma línea, Gustavo Laquaniti, supervisor de Marketing de Toyota Material Handling de Argentina, precisó que "según el WITS (World Industrial Trucks Statistics) en 2016, los equipos eléctricos crecieron alrededor de 10% en volumen de unidades en comparación con el año anterior, pasando a representar 60% del mercado global".

García aceptó que "en las importaciones para Intra logística, los equipos de combustión representan casi 60% de nuestro mercado. Eso se mantiene estable", dijo y explicó que "en la Argentina se trata de mover todo con un autoelevador de 2,5 toneladas con una torre de 4,5 metros. La idea es explicar que no existe más el paradigma de que es un equipo de combustión andando en todos lados y un equipo eléctrico no puede estar en el exterior".

Sin embargo, se refirió a tres pilares por los que los equipos eléctricos van ganando terreno. "Están empezando a tener características

técnicas como velocidades programables, sistemas de alertas y frenado en rampa, cosas que por concepción un equipo de combustión no puede tener", aseguró.

Otra cuestión es que "el costo operativo es muchísimo más bajo". Consideró que tras la inversión en la compra, "para las empresas que les dan un uso intensivo, el costo de operación de un equipo eléctrico es de casi 10% el de un equipo de combustión. Hoy, el diesel y el gas son relativamente económicos, pero esos precios irán subiendo. En la medida en que el crudo levante sus precios, esa brecha será cada vez mayor".

"El tercer punto es el tema ambiental. El equipo eléctrico tiene cero emisión. En los países industrializados van hacia el equipo eléctrico", dijo y reconoció que "hay ambientes y terrenos que son el campo del equipo de combustión porque tiene un funcionamiento distinto". Mencionó las canteras, los corralones y los manipuladores de contenedores.

Pero García hizo especial hincapié en que "en un galpón cerrado no puede haber un equipo de combustión, ni siquiera de gas. Se es permisivo diciendo que es de gas, que no contamina tanto y se le busca la forma, pero no debería ser".

Según el segmento de la industria o usuarios finales, Laquaniti observó que "retail, tanto distribución mayorista como minorista; logística; alimentación y automotriz son los que están generando mayor demanda de equipos en el mercado. Justamente en esos segmentos, los equipos eléctricos son los que ganan en popularidad por su alta eficiencia y los bajos costos de operación".

Para el directivo de Toyota, "además, la sustentabilidad es la nueva norma y los clientes cada vez son más conscientes del impacto am-

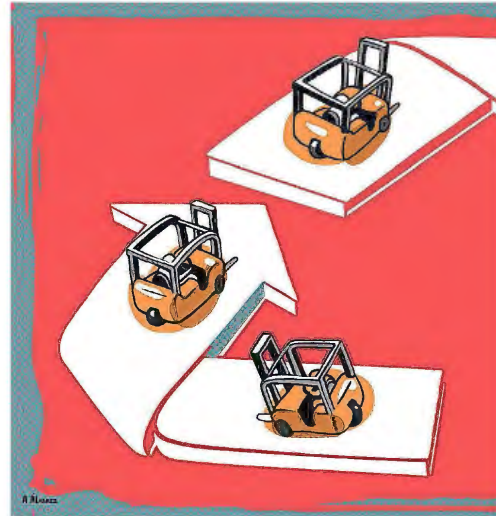
biental que sus operaciones pueden tener en la sociedad, por eso buscan el uso de energías más limpias". A eso sumó que en los países más desarrollados las legislaciones prohíben el uso de equipos a combustión en el transporte y almacenamiento de alimentos, productos de laboratorio o químicos, entre otros.

Otro factor al que apeló para analizar el éxito de los equipos eléctricos fue "el fenómeno del e-commerce, que está cambiando la industria del manejo de materiales y la logística general. En los almacenes ya no se trabaja con pallets completos, sino que lo que hoy importa es la velocidad de preparación de pedidos individuales para llegar a cumplir con los niveles de servicio. Se prevé que la demanda de equipos eléctricos continuará en aumento para dar soporte a esta actividad".

Para el directivo, los argumentos mencionados a nivel global aplican también para la Argentina, y argumentó que "algo que tracciona mucho la demanda de eléctricos es la presencia de filiales locales de las grandes empresas norteamericanas o europeas, que se ajustan a las normas internacionales y exigen el uso de estas motorizaciones en sus almacenes y centros de distribución".

Recordó también que en noviembre 2015 entró en vigencia el Decreto 2271/15 de la Subsecretaría de Comercio exterior del Ministerio de Economía, por el cual "se bajó de 14 a 2% el arancel de importación para la mayoría de equipos eléctricos con elevación".

Si bien las baterías se venían comportando como un escollo al momento del recambio de motorización, desde el Departamento de Baterías de alta prestación de Autoelevadores Productor se destacaron que hoy las hay de alta duración en vida útil que duplican y triplican a



las convencionales de plomo-ácido, son libres de mantenimiento, más seguras, con menor requerimiento de energía para la carga, más amigables con el medio ambiente, no requieren construir una sala de carga ni adquirir baterías adicionales para cubrir tres turnos de trabajo.

Al respecto, García precisó que hay equipos que hacen tres turnos con dos baterías, "en el peor de los casos son tres turnos con tres baterías. Un tanque de gas o de gasoil dura lo mismo", explicó y realizó que el costo de carga de una batería en Kw/hora representa entre el 8 y 12% del de un tanque de gasoil.

Refirió que en la última feria Promat, en abril, en Chicago, "las baterías de ion litio fueron estrellas. No sé si serán la solución final. Posiblemente sea un intermedio, por que son muy costosas, pero permite cargas de oportunidad, lo cual es muy importante. Se usa un equipo de 9 a 12, se frena para almorzar, se lo pone a cargar y, en una hora, se recupera casi el 50% de la carga. La batería no se daña. Con muchas cargas parciales se levanta siempre hasta el nivel de operación. Con una carga completa, una vez a la semana, alcanza".

Laquaniti fue más optimista. Sostuvo que "esa tecnología resulta muy útil en operaciones con múltiples turnos de trabajo, porque permite la carga de oportunidad. No requiere cambio ni mantenimiento, ni contar con salas de carga. Las baterías de iones de litio también han demostrado ser 30% más eficiente

desde el punto de vista energético que las de plomo-ácido, lo que reduce significativamente las emisiones de CO2 y los costos energéticos".

"La durabilidad en el tiempo de las baterías de iones de litio en comparación con las de plomo-ácido asegura un ciclo de vida que es tres a cuatro veces más largo, lo que las convierte en una buena inversión, económica y ecológicamente hablando", dijo el directivo de Toyota Material Handling de Argentina.

Buscar las ventajas

En tanto, el director general de Kernium sentenció que "en intralogística estamos en la edad precámbrica, seguimos moviendo todo con equipos de combustión, muy grandes, que no permiten la funcionalidad que las empresas necesitan, pero son baratos para adquirir".

Según García, "hay muchas soluciones que no se conocen. Muchos clientes se automedican: el encargado de operaciones manda al de compras a que adquiera un autoelevador de tales características y no buscan especialistas que vean la operación y los ayuden a mejorarla. Deberían llamar a dos o tres empresas para que hagan un proyecto. En nuestro segmento no hay profesionalismo, hay 'comprame lo que tengo'".

En cuanto a los costos aparejados a la operación, el directivo consignó que "el equipo eléctrico no tiene mantenimiento, porque es un controlador que recibe energía de una batería y acciona sobre dos o tres motores. No hay cambios de

EXPO TRANSPORTE
CAMIONES - BUSES - UTILITARIOS

11ª Exposición Internacional de equipamiento y tecnología del autotransporte de carga y pasajeros



EXPO LOGISTI-K

13ª Exposición Internacional de Equipamiento, Tecnología y Soluciones para la Logística, el Flujo de Información y la Cadena de Abastecimiento

Planifique su participación : sùmese

18 al 21 - Septiembre de 2018 - La Rural Predio Ferial de Buenos Aires

patrocina



auspician



supports logist-k



international support

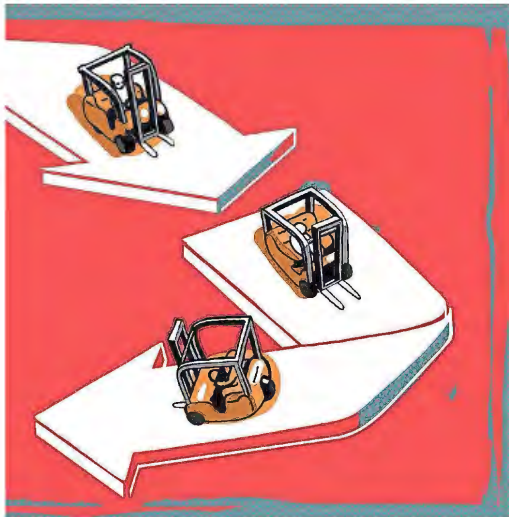


supports scan tech



sponsor





DURABILIDAD

EL PAPEL DE LAS BATERÍAS

Uno de los ejes centrales de los autoelevadores eléctricos son las baterías. Gustavo Laquaniti, supervisor de Marketing de Toyota Material Handling de Argentina, explicó que "las opciones que permiten un fácil reemplazo de la batería también contribuyen a una operación más larga". El directivo, explicó que todos los autoelevadores comercializados por la empresa cuentan con el Sistema Toyota de Estabilidad Activa (SAS) que ofrece una operación estable y suave y cumplen con la norma IPX4 de resistencia al agua, lo que le permite operar tanto en espacios internos como externos. Además, la Serie 8 cuenta con nueva motorización que reduce el consumo y minimiza la pérdida de energía mejorando la eficiencia de trabajo, dado su mayor tiempo de operación. Otra innovación en cuanto a equipos eléctricos es "la incorporación del sistema de gestión de flota 1. Site, una solución que combina tecnología, información y asesoramiento continuo para detectar oportunidades de mejora en cuatro áreas: costos, productividad, seguridad e higiene y medio ambiente", concluyó.

COMO UN DOMINÓ

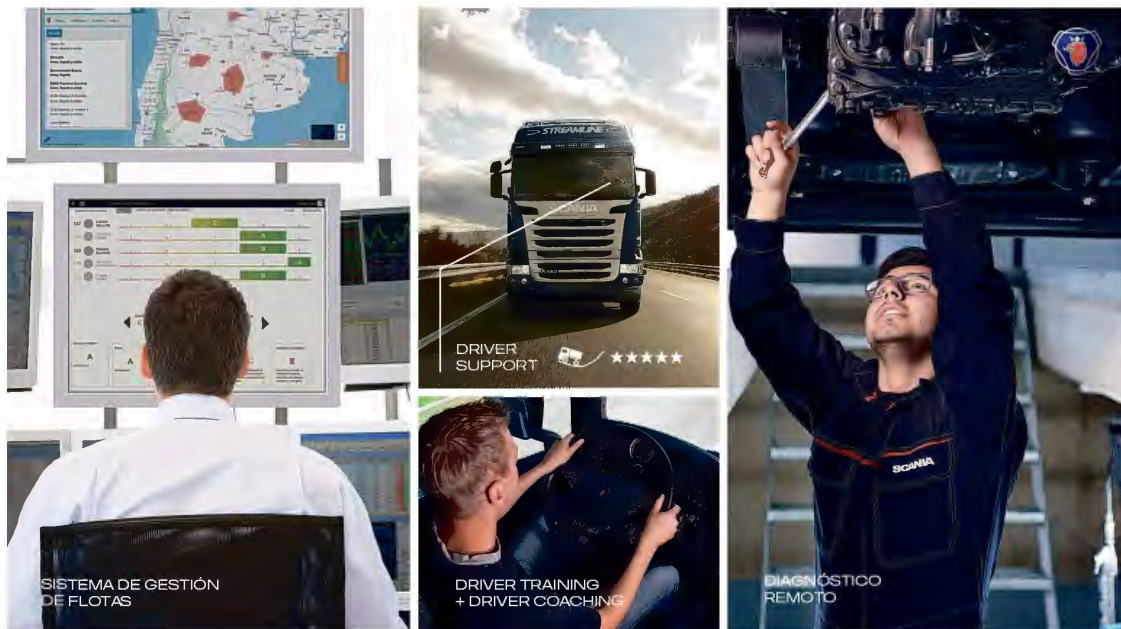
EFFECTO SOBRE EL SECTOR DE LA AUTOMATIZACIÓN

"En la medida en que se hagan equipos eléctricos más estándar, el otro campo asociado es el de la automatización que, si o sí, será con equipos eléctricos. No se puede hacer con equipos de combustión", aseguró el director general de Kernium, Miguel Ángel García. Agregó que "cada vez, habrá mayor penetración de los vehículos guiados automáticamente. Los llamados AGV, que son autónomos, están programados y son pequeños robots que se van moviendo por el depósito. Pueden ser apiladores, trilaterales, order pickers, muchas cosas que se mueven dentro del depósito y toman posiciones de forma automática. Ellos mismos, cuando censan que su batería está cayendo de nivel, van a la estación de carga y se conectan para recargar". Reconoció que ese camino "no va a ser masivo, pero, el campo viene por el lado de la eficiencia y la automatización. Con esa tendencia, sabemos que no es la época dorada del equipo de combustión. Porque, cada vez hay más automatización, más eficiencia, menores costos operativos, cero emisión, no hay forma de volver atrás". En otro sentido, destacó que en los segmentos más bajos de la gama en cuanto a capacidad de pasos "no tienen motores

de combustión, ese es el reino del eléctrico. Recién en los autoelevadores se entra en los de combustión. Pero, en esa línea van desde 1600 kilogramos, hasta nueve toneladas" y consiguó que en los pasillos más angostos y las cámaras de refrigerados los equipos eléctricos son "irreemplazables". "Más arriba -continuó García-, están los de combustión. Igualmente, el mercado no está ni en cinco, ni siete toneladas, sino que ronda entre las dos y tres, porque estamos hablando de intra logística, y no de pallets de cuatro o cinco toneladas. Entonces, en los depósitos la tendencia mundial va hacia el eléctrico que se puede automatizar". El directivo de Kernium insistió en que "cuando esto se haga más masivo, va a ser más económico. El cobre, el plomo, el litio son commodities que no se pueden manejar, pero es como la industria automotriz que va hacia lo eléctrico". Gustavo Laquaniti, supervisor de Marketing de Toyota Material Handling de Argentina, reconoció que el mercado de la Argentina siempre estuvo dominado por los autoelevadores a combustión, con los diesel como los más demandados, pero que sin embargo, en línea con la tendencia mundial, se evidencia una transición hacia equipos eléctricos.

bujías ni de filtros, ni problemas por la calidad de combustible. Por eso tiene costos operativos mucho más bajos, porque tiene menos partes móviles". Así, "cuanto más alejado está de un centro de servicios es más conveniente el equipo eléctrico que no está supeditado a que el mecánico y el operador revisen si tiene agua el radiador o si consumió el aceite. Hace su diagnóstico, si está todo bien, arranca y se va. La rotura de piezas móviles del autoelevador es lo mismo que en los de combustión inter-

na y la confiabilidad de los sistemas electrónicos es cada vez mayor". "Cuando el operador se sienta en el equipo eléctrico, con comandos, con joystick, con una operación más suave, que en verano no calienta, no vibra, no tiene ruido, el freno de mano es una tecla y no una palanca, lo prefiere. A eso se suma que cuando tiene que operar en rampa, el equipo se trabaja y no se va para atrás, lo que es un tema de seguridad importante para muchos clientes, y eso favorece la elección", enfatizó el directivo de Kernium.



SCANIA SERVICIOS CONECTADOS

SIEMPRE ACOMPAÑADO

La plataforma de servicios conectados de Scania permite monitorear el estado de su flota, el consumo de combustible y los estilos de conducción en tiempo real; permitiendo programar los mantenimientos y maximizar la performance de la unidad y el conductor.

Un servicio acorde a sus necesidades.

www.scania.com.ar

