

# CONSTRUYENDO

con Sika



## SOLUCIONES PARA LA INDUSTRIA

Sika va más allá de la construcción. Su tecnología e innovación también son puestas a disposición de grandes industrias como la automotriz

### SIKA UNDERCOATING

ACOSA

### SIKA POR EL MUNDO

Brasil

### MUCHO MÁS QUE PARABRISAS

La relación de Sika y  
Miyasato llega lejos

### SOLUCIONES QUE MUEVEN A LIMA

El Metropolitano, la  
obra más importante  
del transporte



Sikaflex  
227

Sikaflex 227  
Klebstoff  
Wasserdispersion  
Epoxyharz



A 500

# **SIKA:** **MÁS ALLÁ** **DE LA CONSTRUCCIÓN**

---

Los objetivos de Sika van más allá de llevar soluciones a situaciones de la industria constructiva. Más allá de impermeabilizar túneles, edificaciones o viviendas, por ejemplo, o de reforzar estructuras de concreto, o pegar cualquier tipo de material con otro. En Sika vamos mucho más allá; llegamos hasta los automóviles, buses, camiones, embarcaciones marinas y equipamientos industriales que usamos día a día en diferentes momentos de nuestras vidas. Y dentro de cada uno de estos nichos, solucionamos diferentes tipos de problemas. Pegamos vidrios y accesorios automotrices, protegemos estructuras, amortizamos uniones. Estamos ahí para solucionar problemas a través de la tecnología.

Buscamos constantemente innovar para mejorar el mundo que nos rodea; como nuestros hogares, los vehículos que nos transportan, las oficinas o industrias donde trabajamos y las calles por donde andamos. Buscamos ser una empresa flexible que a pesar de su diversidad no pierda nunca su especialización, una empresa que ofrezca soluciones químicas para necesidades simples y complejas. Por ello esta edición de nuestra revista se la dedicamos a la industria, y en especial a la industria automotriz.

# CONSTRUYENDO CON SIKA

#11 - ABRIL 2016



## **3 SOLUCIONES PARA LA INDUSTRIA**

TM Industry

## **6 SIKA UNDERCOATING**

Servicentros ACOSA

## **8 MUCHO MÁS QUE PARABRISAS**

Sika y Miyasato

## **10 EL TURISMO COMPETICIÓN**

Mike Gonzalez

## **12 SOLUCIONES QUE MUEVEN A LIMA**

El Metropolitano

## **14 REPARANDO CON SIKA**

Reparaciones automotrices

## **16 SIKA POR EL MUNDO**

Sika en Brasil

## **18 AUTO SIKA**

Soluciones

## **20 RECOMENDACIONES**

SikaTitan® SOLO

Construyendo con Sika es una publicación de Sika Perú S.A.C. desarrollada por Qeros Publicaciones. Coordinación editorial: Nadine Zerbán. Edición general: Fernando Urquieta. Redacción: Javier Wong. Fotografía: Archivo Sika Perú / Alexandra Zimmermann.

Centro Industrial "Las Praderas de Lurín" S/N, Mz. B Lts 5 y 6 - Lurín, Lima.

# SOLUCIONES PARA LA INDUSTRIA

Sika va mucho más allá de la construcción. Su tecnología e innovación también son puestas a disposición de grandes industrias en todo el mundo como la automotriz, transporte y energías renovables. Un gigante que atiende necesidades de otros gigantes



# TM INDUSTRY

## 50%

de todos los automóviles fabricados en el mundo utilizan los productos y la tecnología de Sika

## 15 mil

barcos al año son unidos con Sika

## 1 de cada 3

parabrisas en el planeta son repuestos utilizando adhesivos de Sika

## 150 mil

buses son producidos al año con las soluciones de Sika

## 30 mil

turbinas eólicas funcionan gracias al SikaForce®

El *target market* Industry de Sika es el segmento de la empresa encargado de llevar soluciones a industrias como la automotriz, transporte, embarcaciones marinas, energías renovables, reparaciones automotrices, vidrios para fachadas y maquinarias industriales en todo el mundo. Soluciones para industrias y sectores distintos al de la construcción civil, que también forman parte de nuestras vidas cotidianas. Soluciones sustentables, por supuesto.

Cada una de las industrias que son encaradas por este *target market* tiene especificaciones, necesidades y realidades distintas. Las grandes marcas del mundo automotriz como BMW, Mercedes, Volkswagen, Audi, Peugeot, Citroen, Porsche, Fiat, Jaguar, Landrover, Ford, Chrysler, Volvo y Honda, estandarizan las soluciones que utilizan para la fabricación de sus vehículos en todas sus plantas, teniendo a Sika como uno de sus principales aliados. “En este segmento en particular, abastecemos con diferentes adhesivos al 50% de los autos que son fabricados a nivel mundial. Pegamos los vidrios y diferentes accesorios que componen cada vehículo. Somos líderes indiscutibles. Nuestras soluciones aseguran resultados inmejorables a los principales fabricantes automotrices”, comenta Jorge Morey, gerente del TM Industry de Sika Perú S.A.C.. “Ocurre algo parecido con el segmento de transporte que incluye buses y camiones. Abastecemos a fabricantes internacionales de primer nivel como Volvo y Marcopolo. 150 mil buses al año se fabrican con nuestros productos en todo el mundo”.

Por otro lado están las soluciones que tiene Sika para embarcaciones marinas que comercializa principalmente a los grandes astilleros del mundo en países como Austria,

Japón, China y Estados Unidos. En este segmento resaltan soluciones acústicas, sellantes y adhesivos tanto para exteriores como interiores que reducen hasta en un 60% su tiempo de aplicación en comparación con otras marcas. Sika participa en la fabricación de aproximadamente 15 mil embarcaciones por año.

En cuanto a la energía renovable Sika lleva veinte años brindando soluciones para campos eólicos y paneles solares. En el mundo hay actualmente 30 mil turbinas de viento funcionando gracias al SikaForce, mientras que el 50% de los paneles solares instalados en el planeta están pegados con el producto Sikasil.

En el caso del Perú, el TM Industry se enfoca básicamente en dos segmentos: las reparaciones automotrices y el transporte. En el primero resaltan los adhesivos utilizados en la reposición de vidrios, las masillas niveladoras de estructuras y el *undercoating* que protege las partes bajas de los autos. En el segmento del transporte Sika provee a empresas fabricantes de buses como Modasa con adhesivos para sus vidrios y accesorios, además de soluciones que reducen el ruido de las estructuras. Este *target market* creció durante 2015 en el Perú alrededor del 20% en facturación apoyado principalmente por las reparaciones automotrices y socios estratégicos como Miyasato. “La innovación será primordial para que este crecimiento continúe”, afirma Jorge Morey. “Cada año buscamos que el 15% de nuestro catálogo sea novedoso y con ello estar atentos a los nuevos nichos que aparezcan en nuestra industria.” Más soluciones, más industrias abastecidas, mayor innovación y un mejor entorno para nuestras vidas.

# 5 millones

de cabinas de camiones fueron  
construidas con soluciones Sika

# 7 mil

fachadas son unidas y  
pegadas con Sikasil®

# 35%

de la flota ferroviaria  
del mundo se hizo más  
fuerte y segura con Sika

# 50%

de las plantas de energía  
solar utilizan el Sikasil®

# Hasta 60dB

se reduce el ruido de la embarcaciones  
con Sikafloor® Marine



# Sika

# UNDERCOATING

Servicentros como los que conforman la cadena ACOSA, son plazas importantes para los productos de la línea Undercoating que Sika fabrica y comercializa para proteger las zonas bajas de los vehículos de la corrosión y oxidación a las que suelen estar expuestas.

El concepto de los *car washes* nació en la década de los cuarenta en Detroit, Estados Unidos, una ciudad reconocida por ser el centro de la industria automotriz norteamericana y sede de la gigante General Motors, la empresa fabricante de marcas como Buick, Cadillac, Opel, GMC, GM Daewoo y Chevrolet, entre otras. Los *car washes* se desarrollaron rápidamente con el transcurrir de los años sumando automatismo y tecnología a sus operaciones, al mismo tiempo que integraron nuevos servicios de lubricación, mantenimiento y venta de combustible, además de convertirse en tiendas de conveniencia donde uno podía encontrar casi de todo.

Los *car washes* o servicentros, como los conocemos en nuestro país, son una plaza importante para el Protector Antigrailla Sika® - Undercoating. Este producto es utilizado para proteger las zonas bajas metálicas de los vehículos con el objetivo de prevenir la corrosión a través de una película de resina sintética elástica de excelente adherencia, que además reduce los ruidos, vibraciones y que puede ser pintada con cualquier pintura automotriz. Así se incrementa la vida útil del vehículo.

En el Perú, una de las principales cadenas de estaciones de servicio y servicentros que aplican productos de *undercoating* es ACOSA, una empresa peruana que nació hace cincuenta años en Lima y que desarrolló su negocio con distintos servicios de mantenimiento y la creación de tiendas de conveniencia y cafeterías. ACOSA tiene en la actualidad una alianza estratégica con los grifos de PRIMAX, del grupo Romero, bajo la cual tiene doce estaciones de servicio afiliadas a sus grifos, además de un servicentro ubicado en la avenida Faucett. ACOSA lleva varios años aplicando el Protector Antigrailla de Sika después del lavado de cada vehículo, un producto que por su rápido secado favorece la velocidad del servicio que ACOSA suele brindar.

Durante este año ACOSA tiene proyectado abrir nuevas estaciones y ampliar su capacidad en servicios de mantenimiento y lavado. Alianzas como la que mantiene con Sika, que involucran asesorías técnicas y fuerzas conjuntas de venta, ayudarán a alcanzar sus objetivos. Los servicentros en nuestro país, continúan evolucionando.



# MUCHO MÁS QUE PARABRISAS

Fotos: Taller automotriz Miyasato



Miyasato es el principal proveedor de vidrios automotrices en nuestro país y en la instalación de cada uno utiliza productos de Sika para lograr resultados similares a las grandes plantas automotrices que hay en el mundo.

La relación entre los adhesivos de Sika y los vidrios de Miyasato va más allá del enorme mundo de la construcción, como ya vimos en detalle en otra edición de esta misma revista. Sino que también llega a la industria automotriz de nuestro país, allí donde cada parabrisas o vidrio lateral y posterior de Miyasato es instalado en sus talleres o en alguna planta de producción.

Como sabemos, en nuestro país aún no se producen automóviles de ninguna marca, pero sí existe un mercado de ensamblaje de buses urbanos e interprovinciales y una importante actividad en la reposición de vidrios de automóviles. En ambos mercados Miyasato es líder indiscutible con productos que cuentan con los más altos estándares de calidad y certificaciones internacionales. “Contamos con personal altamente capacitado e insumos de primera calidad, tomando en cuenta los procedimientos establecidos en base a las normas internacionales”, comenta Johnny Ginocchio, Coordinador de Ventas Industriales de la División Automotriz de Miyasato. “Además ofrecemos garantía en todos nuestros vidrios y servicios de instalación.”

En la instalación de cada uno de estos vidrios Miyasato utiliza productos de Sika para lograr resultados similares a las grandes plantas automotrices que hay en el mundo, muchas de las cuales utilizan los mismos productos. La intención es apostar por lo seguro. “Utilizamos productos como el Sikaflex®-256 y Sika® Titan Solo que son adhesivos para el pegado profesional de parabrisas, además del Sika® Activator y Sika® Primer-206 G+P que son soluciones limpiadoras y promotoras de adherencia que permiten realizar el trabajo de manera similar a los fabricantes de vehículos, siguiendo todos los procesos para cumplir con las certificaciones OEM y la FMVSS 212/208 de los Estados Unidos”, afirma Ginocchio.

Sin embargo la relación entre ambas empresas no se limita al uso y distribución de adhesivos y limpiadores, sino que se complementa con servicios de asesoría técnica para que todos los instaladores de Miyasato estén siempre actualizados en cualquier lugar del país donde se encuentren. “Miyasato atiende instaladores de parabrisas en todo el país, abarcando cerca al 50% del mercado. Sus clientes son las principales compañías de seguros y talleres automotrices del Perú, por lo que debemos estar atentos en acercarles nuestra asesoría y apoyo cada vez que sean necesarios”, menciona José Franco, Jefe de la Línea Automotriz de Sika Perú S.A.C..

La alianza entre ambas empresas aún tiene mucho camino por recorrer. Y no solo porque la industria automotriz de nuestro país tiene un techo muy alto, sino también porque el principal objetivo de Miyasato es crecer en cobertura, adaptándose siempre a las exigencias de la industria automotriz. Para ello Sika es un excelente acompañante ya que sus productos nacen en base a las necesidades de los principales fabricantes automotrices del mundo.





# EL TURISMO COMPETICIÓN

Desde el año 2012 Sika decidió apoyar esta competencia y a Mike Gonzalez, uno de sus principales competidores. El automovilismo de circuito en nuestro país va por buen camino y la asistencia de los aficionados es una gran señal.

En el año 2010, junto a la creación del autódromo La Chutana en el sur de Lima, nació el Campeonato de Circuito Turismo Competición gracias a la iniciativa de un grupo de pilotos que se juntaron en la búsqueda por desarrollar el automovilismo de circuito en nuestro país. La propuesta recibió el apoyo de la Federación Peruana de Automovilismo Deportivo y dio lugar a la primera promotora de espectáculos automotores al ser dueña de los derechos deportivos y promocionales del Campeonato Nacional de Circuito.

Hoy el Turismo Competición está compuesto por nueve fechas, siete se corren en La Chutana y dos en el autódromo de Tacna. Entre las de Lima, dos son competencias largas que cuentan con la participación de muchos competidores extranjeros, Las 6 horas peruanas y Los 200 km de Lima. Cada fecha recibe aproximadamente 5 mil personas, un escenario muy distinto al que se veía en el año 2010 con solo 300 espectadores. Hoy el circuito creció, es una muestra de poder y habilidades donde los participantes se dividen en cuatro categorías según el auto que tengan.

Desde el año 2012 Sika decidió apoyar esta competencia y a Mike Gonzalez, uno de sus principales pilotos. Mike compete aquí desde que nació el circuito en el año 2010 y es uno de los participantes más reconocidos. Su auto es un FIAT Línea con motor 2.0 y aproximadamente 260 HPS de potencia con el que compete en la categoría TC 2000. “El apoyo de Sika es vital”, nos comenta el piloto. “Una buena preparación y el equipo adecuado requieren una inversión importante. Sin ellos no podría lograr mis objetivos. Además, la calidad de sus productos me ayuda a tener un auto protegido. Hay una gran diferencia con otras marcas.”

El Turismo Competición volverá este año con más participantes y espectadores. El circuito ya es un clásico al que ningún aficionado a los autos en Lima y Tacna faltaría. Mike Gonzalez sueña con que el gobierno construya más autodromos para que su deporte siga creciendo, quizás en lugares como Trujillo y Arequipa donde existe mucha afición. Por su lado, Sika seguirá apoyando el automovilismo, la competencia y a Mike. Que partan los autos y que gane el mejor.



# Soluciones que mueven a Lima

El Metropolitano es la obra más importante del transporte urbano en el Perú. Lo es por su extensión, por la cantidad de pasajeros que transporta por día, por su eficacia, por su modernidad y, sobretodo, porque mejoró la forma en la que viajaban miles de limeños.

Modasa, una empresa peruana especialista en la fabricación de buses, es la principal proveedora de este proyecto y en su trabajo intervienen los productos de Sika. La relación entre ambas empresas fue clave para la producción de muchas unidades que forman esta red de transporte, especialmente en la instalación de los parabrisas y vidrios laterales. César Zárate, Gerente de Producción de Buses de Modasa, nos cuenta los detalles.

### **¿Desde qué año los buses de Modasa forman parte del Metropolitano y cuántas unidades están involucradas?**

Desde el año 2010 Modasa suministró 180 buses alimentadores de 12 metros y 240 buses articulados de 18 metros. Una gran parte de todos los buses que forman la red.

### **¿Cuáles son las principales características técnicas y estructurales de estos buses?**

Estos buses se construyeron teniendo en cuenta los requerimientos de la Municipalidad de Lima. Entre sus características principales podemos mencionar el uso del gas natural como combustible, cumpliendo con la norma de emisiones Euro 5. Asimismo se requería que la resistencia de la estructura cumpliera con el Reglamento 66 de las Naciones Unidas, por lo cual el diseño del mismo tuvo que optimizarse mediante simulación computarizada y ensayos destructivos. Además el bus debería estar libre de corrosión durante toda su vida útil de doce años, por lo cual se desarrolló un sistema de protección anticorrosiva para la estructura que incluía el zincado de los perfiles de acero y el pintado con base epóxica. El uso de selladores de poliuretano fue fundamental para lograr este último objetivo, ya que permitió hermetizar todas las juntas en las cuales podría presentarse la corrosión.

### **¿Qué productos de Sika se utilizaron en la fabricación de estos buses?**

Se utilizó principalmente el Sikaflex®-256 para el pegado estructural de parabrisas y ventanas laterales. Lo elegimos debido a sus características especiales, no sólo de resistencia estructural, sino también por su elevada rigidez, la cual limita la dilatación de las juntas, lo cual podría ocasionar la rotura

de los vidrios. Asimismo cabe destacar su resistencia al envejecimiento debido a la radiación UV y la velocidad de curado que nos permitió llegar a producir hasta seis buses articulados por día. Otros productos utilizados son el Sikaflex®-227 para procesos de sellado en estructuras y acabado, el Sikaflex®-252 para el pegado estructural de los paneles laterales y molduras de fibra de vidrio, y el Sikalastomer®-95 para el sellado de uniones remachadas y atornilladas.

### **¿Cómo es el proceso de aplicación de los productos de Sika en los buses de Modasa?**

Para la aplicación del Sikaflex®-256 se limpian las superficies a pegar con el Sika® Aktivator. Luego se aplica el Sikaflex®-256 en forma de cordón continuo sobre la superficie de la estructura en la que irá montado el vidrio. Es importante el corte de la boquilla para la aplicación del adhesivo, ya que ello determinará el ancho y espesor del cordón. También se usan espaciadores entre el vidrio y la estructura de tal modo que se obtenga el espesor del cordón requerido. Por último se efectúa el sellado de los bordes exteriores del vidrio empleando nuevamente el Sikaflex®-256. Este producto está libre de la formación de burbujas y globos que pueden dañar la apariencia del sellado exterior.

Por otro lado, para el pegado estructural de los paneles laterales con Sikaflex®-252, primero se limpian las superficies con Sika® Aktivator. Como segundo paso se impriman ambas superficies con Sika®Primer-210, luego se aplica en una superficie el adhesivo en cordón triangular continuo y finalmente se pega la plancha a la estructura del bus con ayuda de espaciadores para mantener una distancia mínima de 2 mm entre ambas partes.

### **¿Desde qué año vienen utilizando productos de Sika en los buses de Modasa?**

Los utilizamos desde el año 1999, cuando empezamos a fabricar nuestros primeros buses. Estamos juntos desde el comienzo. El Metropolitano es una muestra del trabajo que ambas empresas pueden hacer juntas. La calidad de nuestros buses no tiene nada que envidiar a otras marcas importantes que se fabrican en el extranjero.



# REPARANDO con Sika

Los talleres automotrices de todo el país reponen vidrios y reparan carrocerías de autos todos los días. Es una industria con mucha actividad que requiere una enorme cantidad y diversidad de soluciones. Sika provee muchas de ellas.





El mercado del mantenimiento o reparaciones automotrices es grande y muy diverso. Ninguno de los que conducimos o somos propietarios de un vehículo está libre de necesitar algún tipo de ayuda. Los problemas pueden ser muchos, a veces estructurales y otras mecánicos. En esta ocasión hablaremos de los primeros; de la necesidad de reponer un vidrio, por ejemplo, o de un auto abollado. Pero tranquilos, todos estos problemas tienen solución.

El TM Industry de Sika Perú S.A.C. tiene un amplio catálogo de productos para este mercado. Por un lado están los adhesivos estructurales para el pegado de parabrisas y vidrios laterales., soluciones como el Sikaflex®-256 y el Sika® Titan Solo que ofrecen resultados similares a los obtenidos en las fábricas automotrices más importantes del mundo. Con estos productos de Sika el vidrio repuesto se mantiene adherido a la carrocería en caso de un futuro siniestro, brindando mayor rigidez estructural a la cabina. Sika posee en nuestro país un 25% de penetración en este segmento, en su mayoría gracias a la alianza que tiene con la empresa Miyasato, el principal proveedor de vidrios a la industria automotriz.

Por otro lado Sika posee una serie de productos dirigidos a solucionar problemas de la carrocería. “Para reparar una abolladura o una rayadura tenemos diferentes masillas como el Sika® Masillas Poliester, Sika® Masiflex, Sika® Masilla para Plásticos y Sika® Masilla para Fibras de Vidrio, productos destinados a la nivelación de diferentes partes del auto”,

comenta José Franco, Jefe de Ventas Automotriz de Sika Perú S.A.C.. “Por otro lado está el Sikaflex®-227, un adhesivo de poliuretano empleado para reforzar las uniones de la carrocería con la finalidad de absorber la vibración y ruidos cuando el vehículo está en movimiento. Si se requiere combatir la corrosión de las partes bajas de nuestros autos, tenemos el Protector Antigraña Undercoating, un producto aplicado mayormente en servicentros, mientras que para el pegado de accesorios como molduras o spoilers tenemos el adhesivo Sikaflex®-252. Por último está el Sikasil® Gasket, una silicona diseñada para superficies que estarán expuestas a altas temperaturas”, menciona José.

Al igual que Miyasato en el segmento de vidrios, Sika tiene a MT Representaciones como un socio estratégico en el segmento de soluciones para la carrocería. Así sus productos pueden llegar diariamente a una gran cantidad de talleres automotrices en diferentes partes del país. Sin embargo, también hay otros canales como el retail, las ferreterías especializadas y algunos centros de matizado donde se comercializa esta línea.

Para Sika el desarrollo de esta área depende mucho de la capacidad de innovación que tengan para producir nuevas soluciones y mejorar constantemente las que ya existen. Además deben seguir apostando por sus servicios de asesoría en los campos de la aplicación, almacenamiento y manipulación en cualquier lugar donde sean requeridos. Es la única forma y el equipo de Sika Perú lo sabe.



# SIKA & BRASIL

En el país con la industria más grande de Latinoamérica, las soluciones de Sika son vitales. Vehículos que se fabrican, otros que se reparan, a pesar de la crisis, Brasil es Brasil.

Brasil es el gigante de Latinoamérica, qué duda cabe. El país más extenso y poblado de nuestra región, el de ciudadanos sonrientes que viven la vida al ritmo de samba. Brasil es Brasil, a pesar de su actual crisis económica y política es un país-continente con industrias inmensas como la automotriz, uno de sus grandes motores económicos.

A pesar de su decrecimiento, la industria automotriz brasileña es una de las más grandes del mundo. Solo en enero pasado se fabricaron 145.100 automóviles y camiones de distintas marcas internacionales y también brasileñas. Hasta hace poco tiempo estaba dentro de las cinco más grandes junto a China, Estados Unidos, Japón y Alemania. Hoy se ubica en el séptimo puesto, por delante de México.

Muchos de los vehículos producidos allí utilizan diferentes soluciones de Sika gracias a acuerdos técnicos con el corporativo de cada empresa que estandarizan sus procesos. Los adhesivos son los protagonistas, para el pegado de los parabrisas, vidrios laterales y otros accesorios. Dentro de los clientes que Sika tiene acá, resalta Marcopolo, la marca de buses insignia brasileña.

Sin embargo, el enorme trabajo que Sika realiza en este país no se detiene aquí. Sika Brasil también lleva muchas soluciones al mercado de reparaciones para autos, camiones y buses; en su mayoría a través de distribuidores que llegan a aproximadamente 2 mil puntos de venta cada uno. "Brasil es

un mercado de reparaciones grande y complejo. Aquí solo el 30% de los vehículos están asegurados, lo que deja a un 70% que accede a reparaciones de maneras más informales. Bajo estas condiciones debemos llegar a los talleres automotrices que requieran nuestros productos", afirma Romualdo Sandalo, Head TM Industry LATAM de Sika. "En Brasil somos reconocidos como líderes en el mercado de selladores. Principalmente gracias al Sikaflex®-227 y Sikaflex® FIX, soluciones diseñadas para la construcción y reparación de la carrocería de un automóvil", dice Romualdo.

El Head TM Industry LATAM de Sika también nos cuenta que en Brasil lanzaron recientemente el Sika Silicone Spray y el SikaMulti Oil, ambos productos bien aceptados en el canal de ventas de pinturas, el canal que más utiliza Sika para ofrecer sus soluciones a este segmento. "Además, en un futuro próximo, pondremos en marcha la nueva línea de siliconas de alta temperatura Sikasil Gasket. Una novedad que será importante para el mercado", continúa Romualdo.

El equipo de Sika Brasil es muy optimista respecto a su futuro y al del país. Saben que sus capacidades para seguir innovando los ubica en una gran posición dentro del mercado y confían en que los números de la industria se recuperen pronto. "Para el año 2017 el país retomará los importantes niveles de producción que teníamos en los años 2012 y 2013", culmina Romualdo Sandalo.



SELLADORES Y ADHESIVOS  
INDUSTRIALES Y AUTOMOTRICES  
**PROTEJE TU AUTO**



**Sikaflex®-252**  
Adhesivo Estructural.



**Sikaflex®-256**  
Adhesivo Estructural de Secado Rápido para Parabrisas.



**Sikasil® Gasket**  
Silicona resistente a altas temperaturas.



**Sikaflex®-227**  
Sellante automotriz de curado rápido.



**Sika® Masiflex**  
Masilla para rellenos y acabados de fácil lijado.



**Sika® Masilla Poliester**  
Masilla 100% Poliester, para acabados y rellenos de fácil lijado.



**Sika® Protector Antigraña**  
Protector Anticorrosivo y Elástico a base de Resina Sintética ó Base Acuosa.

**Sika® Masilla para Fibra de Vidrio**  
Silicona resistente a altas temperaturas.



**Sika® Masilla para Plásticos**  
Masilla para la Reparación de Parachoques



# RECOMENDACIONES



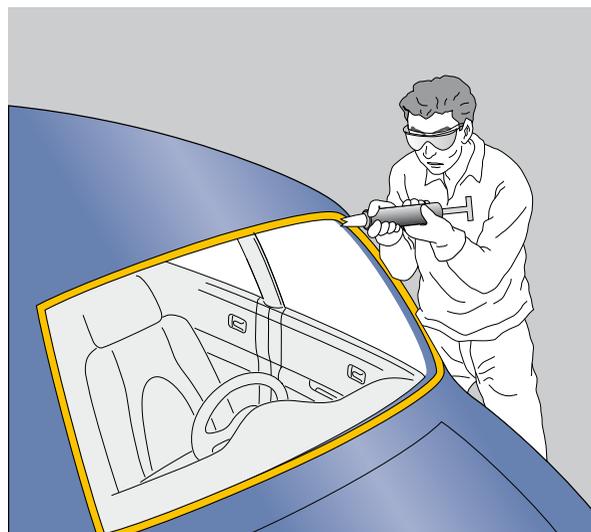
## SikaTitan® SOLO

ADHESIVO PARA EL RECAMBIO DE PARABRISAS DE AUTOMÓVILES

**SikaTitan® SOLO** es un adhesivo de poliuretano monocomponente de buen desempeño, que no requiere Primer, y está diseñado para el pegado directo en la reposición de parabrisas para automóviles.

- Pegado directo de parabrisas sin Primer.
- Producto monocomponente.
- Aplicación en frío.
- Adhesivo de alta viscosidad.
- Excelente tixotropía, no descuelga, no escurre.

**Presentación:** Caja x 12 cartuchos de 300 ml c/u. Color negro.



Las superficies a pegar deben estar libres de polvo, grasa o solvente. En el caso de óxido: se lija la superficie metálica con abrasiivo P180 o esponja para tallar, removiendo la parte afectada, se limpia con Sika® Aktivator-100, se aplica Sika® Primer-206 G+P y se deja secar 10 minutos. La superficie del parabrisas que va a estar en contacto con el adhesivo se debe limpiar con un líquido "limpiador de vidrios que NO sea antiestático".

Aplicar **SikaTitan® SOLO** en todo el perímetro del parabrisas o de la carrocería (según la elección), se debe dejar reposar 02 horas (sin airbag) y 06 horas (con airbag). Las temperaturas a aplicar deben estar entre los 5°C y 35°C.

# Venta de vehículos nuevos será solo de 162 mil unidades en el 2016

Las ventas de vehículos nuevos seguirán cayendo en el 2016 y sólo se venderán 162,000 unidades aproximadamente, menor a los 172,000 que se vendieron en el 2015, informó Apoyo Consultoría.

“El año pasado, tuvimos que resignarnos a ver caídas en las ventas del mercado de vehículos nuevos de 7.1%, y este año deberíamos observar una caída bastante similar, alrededor del 8%”, dijo Víctor Albuquerque, director de Análisis Sectorial de Apoyo.

Algunas de las variables son los niveles de inversión privada en terreno negativo, lo que afecta directamente a los vehículos comerciales y los vehículos pesados. Por otro lado también están las fluctuaciones en el tipo de cambio del dólar, afectando la cadena de comercialización, lo que provoca un impacto adicional sobre los resultados del sector.

Sin embargo, Apoyo mencionó que los niveles de caída en la venta de vehículos nuevos en el Perú son “bastante menores” a los registrados en otros países de la región como Colombia, Chile y Brasil.



Fuente: Diario Gestión

“Vistos en términos de la región, los niveles de ajuste de mercado no han sido tan drásticos y en parte reflejan que, todavía en términos macroeconómicos, seguimos siendo bastante sólidos”, anotó.

## Llegan los megacamiones

Al menos en Europa ya son una realidad. ¿Te imaginas encontrarte en la carretera con un camión que es casi diez veces más largo que tu auto? Pues es lo que ya está empezando a pasar en las carreteras europeas, donde se ha desatado una polémica en torno a si deben o no circular estos megacamiones.

Suecia ya aprobó este nuevo tipo de camiones, aunque en fase experimental. Se trata de camiones de hasta 90 toneladas, que llegan a tener 30 metros de largo y que van sobre 12 ejes.

En España, el jueves pasado se ha autorizado un megacamión menos ambicioso pero que pesa 60 toneladas, 25,25 metros de longitud y 6 ejes.

Las razones a favor, en ambos casos son la reducción de costos y el menor impacto ambiental al necesitarse menos camiones para transportar la misma cantidad de mercadería.



Fuente: Diario El Comercio

Quienes critican la presencia de los megacamiones apuntan al tráfico que se puede generar y a la seguridad vial (que sería importante considerar en el Perú dado que muchas carreteras son de doble tránsito).

# CARTILLA TÉCNICA

## ADHESIVOS ESTRUCTURALES

<b>Sikaflex®-252</b>	Adhesivo estructural monocomponente diseñado para el pegado de estructuras que estarán sometidas a altas cargas y tensiones dinámicas.
<b>Sikaflex®-256</b>	Adhesivo estructural diseñado para el pegado directo (sin Primer) de parabrisas y vidrios automotrices.
<b>SikaTitan® SOLO</b>	Adhesivo de poliuretano monocomponente (sin Primer) para el pegado directo en la reposición de parabrisas para automóviles.
<b>SikaForce®-7710 L-35</b>	Adhesivo estructural bi componente (A+B) para el pegado de sistemas Panel Sandwich.
<b>Sikaflex®-263</b>	Adhesivo estructural para el pegado directo de cristales en vehículos comerciales.

## SOLUCIONES LIMPIADORAS Y PRIMERS

<b>Sika® Activador</b>	Limpiador desengrasante de superficies y activador químico, mejora la adherencia de los productos Sikaflex®.
<b>Sika® Activador-205</b>	Limpiador desengrasante de superficies y activador químico, mejora la adherencia de los adhesivos y sellantes Sikaflex®.
<b>Sika® Primer-206 G+P</b>	Pintura cerámica en frío de color negro que se aplica en los vidrios de los vehículos sin serigrafía.

## SELLADORES ADHESIVOS

<b>Sikaflex®-221</b>	Tanques de agua, termo paneles, equipos de refrigeración, congeladoras, puertas, ventanas, contenedores, estructuras metálicas, productos de la línea blanca, cámara frigoríficas, entre otras.
<b>Sikaflex®-227</b>	Sellador adhesivo elástico, de viscosidad media, altamente resistente y de uso general. Se puede lijar y pintar.
<b>SikaLastomer-95</b>	Cinta elástica de butil para sellar juntas de traslape acompañadas de fijación mecánica, evita las vibraciones, ruidos, olores, oxidación e ingreso de agua y aceite.
<b>Sikaflex®-222 iUV</b>	Sellador adhesivo industrial mono componente con protección UV y tecnología i cure. Alta resistencia en trabajos a la intemperie y al ataque de rayos UV.

## REPARACIÓN Y MANTENIMIENTO

<b>Sika® Masiflex</b>	Masilla poliéster para trabajos de relleno y acabado en superficies metálicas y porosas. Curado rápido y fácil lijado en seco (P80). Excelente capacidad de relleno.
<b>Sika® Masilla Poliester</b>	Masilla 100% poliéster flexible con excelente adherencia para trabajos de relleno y acabados en superficies metálicas como aluminio, chapa galvanizada, fierro, superficies porosas como madera, MDF, marmol entre otras. Curado rápido y de fácil lijado en seco (P80).

<b>Sika® Masilla para Plásticos</b>	Masilla poliéster flexible con partículas de fibra, especialmente diseñada para la reparación de partes plásticas.
<b>Sika® Masilla para Fibra de Vidrio</b>	Masilla de alta resistencia y capacidad de relleno, buena densidad (no chorrea, no decuelga) de curado rápido y fácil de trabajar. Contiene Fibras de Vidrio.
<b>Sika® Boom®</b>	Espuma de poliuretano monocomponente expansiva que brinda excelente aislamiento térmico y acústico.
<b>Sika® Antigraffiti Base Acuosa</b>	Resina sintética a base de agua pulverizable, que brinda protección y previene el óxido y la corrosión en chapas metálicas. Producto amigable con el medio ambiente, no contiene solvente y sin olor.
<b>Sika® Protector Antigraffiti Solvente</b>	Resina sintética a base de resina sintética pulverizable, que brinda protección y previene el óxido y la corrosión en chapas metálicas.
<b>Sikasil® Gasket</b>	Silicona resistente a altas temperaturas.
<b>Sika® Espuma Expansiva</b>	Espuma expansiva Bi - Componente / Poliuretano A+B.







Para más información sobre nuestros distribuidores y representantes visite [www.sika.com.pe](http://www.sika.com.pe)