

M&T PEÇAS E SERVIÇOS 2011
SOLUÇÃO EM PÓS-VENDA PARA
FROTAS DE EQUIPAMENTOS

M&T REPUESTOS Y SERVICIOS 2011
SOLUCIONES EN AFTERMARKE
PARA FLOTAS DE EQUIPOS



M&T PEÇAS E SERVIÇOS, UM EVENTO DESENHADO PARA O BRASIL DE HOJE

A Sobratema comemora, nesta edição, a realização da primeira edição da M&T Peças e Serviços, um evento pioneiro no Brasil e que abordará um modelo diferenciado de tratar o mercado de pós-venda. Trata-se do encontro de cerca de 350 empresas nacionais e internacionais que atuam nesse universo direcionado a um público altamente focado. A feira será realizada no Centro de Exposições Imigrantes, entre os dias 10 e 13 de agosto, simultaneamente à Construction Expo 2011, outra iniciativa inovadora da Sobratema que objetiva apresentar os avanços em obras de infraestrutura no Brasil.

O pano de fundo da M&T Peças e Serviços é o mercado de peças de reposição e aftermarket avançado, além do segmento de locação de equipamentos, uma cadeia que envolve cerca de 110 mil indústrias e impressionantes R\$ 6 bilhões/ano. Os dados estão arrolados na entrevista de Afonso Mamede, presidente da Sobratema, publicada nessa edição. Além de informar as estatísticas que comprovam o timing afinado da M&T Peças e Serviços, a entrevista lista as singularidades do evento.

Outros assuntos da edição irão referenciar os números deste mercado. É o caso de uma reportagem exclusiva sobre o mercado de peças e serviços e também da reportagem sobre locação, indicando o quanto esse segmento cresceu e como ele também é um fator importante no consumo de peças e serviços, envolvendo toda a cadeia produtiva do setor.

O universo das aplicações sustentáveis na área de britagem e os procedimentos corretos de soldagem, também publicados nessa revista, igualmente ajudam a desenhar um Brasil diferenciado, com números reais e alto conteúdo tecnológico. É um país para o qual se estima investimentos de R\$ 1,2 trilhões para obras de infraestrutura nos próximos anos e para o qual se espera que a frota de equipamentos pesados dobre até 2015. É um Brasil que sempre sonhamos ter e que agora se projeta como realidade.

Boa leitura.

Paulo Oscar Auler Neto
Vice-Presidente da Sobratema

M&T REPUESTOS Y SERVICIOS, UN EVENTO SOBRE Y PARA BRASIL

Sobratema conmemora, en esta edición, la realización de la primera edición de M&T Repuestos y Servicios, un evento único en Brasil que agrega un modelo diferenciado de tratar el mercado del aftermarket. Se trata del encuentro de alrededor de 350 empresas que actúan en ese universo con un público altamente enfocado y que será realizado en el Centro de Exposiciones Inmigrantes, entre los días 10 y 13 de agosto. La feria acontece simultáneamente a la Construction Expo 2011, otra iniciativa de Sobratema que tiene por objeto presentar los avances en obras de infraestructura en Brasil.

El escenario de M&T Repuestos y Servicios es el mercado de repuestos y el aftermarket avanzado, una cadena que involucra alrededor de 110 mil industrias e impresionantes R\$ 6 millones/año. Los datos están incluidos en la entrevista de Afonso Mamede, presidente de Sobratema, publicada en esta edición. Además de informar las estadísticas que comprueban el timing afinado de M&T Repuestos y Servicios, la entrevista relaciona las singularidades del evento.

Otros temas de esta edición contribuyen con números sobre el mercado. Es el caso de un reportaje exclusivo sobre el mercado de repuestos y servicios y también del reportaje sobre alquiler, indicando cuanto dicho segmento creció y como también es un factor importante en el consumo de repuestos y servicios y para el área de aftermarket.

El universo de las aplicaciones sostenibles en el área de grúas y los procedimientos correctos de soldadura, publicados en esta revista, igualmente ayudan con dibujar un Brasil diferenciado, con números reales. Es un país para el cual se estima inversiones de R\$ 1,2 billón para obras de infraestructura en los próximos años y para el cual se espera que la flota de equipos pesados sea duplicada hasta 2015. Es el Brasil que siempre hemos querido tener.

Buena lectura.

Paulo Oscar Auler Neto
Vicepresidente de la Sobratema

Inteligência para oferecer uma solução completa ao seu projeto.



É assim que a Locar se faz presente em todas as fases de seu projeto. Mais do que locação de equipamentos, nossos profissionais são altamente capacitados para trabalhar lado-a-lado no planejamento de suas operações. Dessa maneira, oferecemos soluções personalizadas que abrangem os segmentos de guindastes, gruas, transportes especiais, manipuladores telescópicos, serviços marítimos, plataformas aéreas e andaimes.

Descubra mais em www.locar.com.br.

CERTIFICAÇÕES E PRÊMIOS:



CENTRAL DE ATENDIMENTO

0800 770 0618

LocaR
PARA GRANDES PROJETOS. GRANDES SOLUÇÕES



TODO MUNDO JÁ SABE QUAL É O NOME POR TRÁS DAS MAIS IMPORTANTES OBRAS BRASILEIRAS.

Há 60 anos, desde quando era Fiatallis, a New Holland participa das principais obras do Brasil. Todo esse know-how a transformou numa das marcas que mais entendem a realidade do país. Mas um passado tão bem-sucedido não impede a New Holland de ser uma empresa moderna, com foco em inovação, pioneira em novas tecnologias e equipamentos de ponta. Além disso, a New Holland tem uma rede de concessionários presente em todos os estados do país. Por isso, ao construir, pense em quem tem a força e a tradição de uma marca global, com os olhos no futuro. Pense em New Holland.





**NEW HOLLAND. HÁ 60 ANOS
CONSTRUINDO NOVOS TEMPOS.**





Grupo Würth investe R\$ 300 milhões no Brasil

Em visita ao Brasil, o industrial alemão Reinhold Würth anunciou investimentos de R\$ 300 milhões nas operações de suas empresas no Brasil. O aporte se destina à expansão das atividades da empresa química Würth e da SW Industry, que atua na fabricação de elementos de fixação para máquinas industriais, equipamentos agrícolas e de construção. Segundo Alberto Berthi, da área de marketing da SW Industry, o objetivo é ampliar a linha de produtos e de serviços oferecidos aos clientes.

Com uma receita prevista de 10 bilhões de euros em 2011, o grupo Würth reúne cerca de 400 empresas em 84 países do mundo, que fabricam desde produtos químicos – desengraxantes, óleos para aplicação mecânica e outros –, até ferramentas de construção e elementos de fixação para equipamentos, como parafusos, porcas, arruelas, cintas etc. “Nossos produtos são desenvolvidos dentro das especificações dos fabricantes de equipamentos e estão presentes nas principais marcas produzidas no Brasil e no mundo”, diz Berthi.

Ele ressalta que os elementos de fixação da SW Industry são fornecidos diretamente para as montadoras de equipamentos e, como serviço prestado aos clientes, a empresa disponibiliza diferentes modalidades de gestão de estoque dos produtos. O objetivo é otimizar a produção do cliente, desonerando sua linha de montagem da necessidade de gerir milhares de itens em elementos de fixação, conforme explica o executivo. Afinal, apenas um trator agrícola conta com uma média de 2.400 peças de fixação montadas em diferentes pontos da máquina, o que requer logística e precisão no suprimento.



Sany vende primeira bomba de concreto no Brasil

A Rental Mix adquiriu o equipamento de 37m³ de capacidade de bombeamento da fabricante chinesa para concretar duas obras em São Paulo. A primeira é um prédio residencial em construção na cidade de Cotia que já atestou o equipamento, que bombeou 127 m³ de material no primeiro dia de operação. Na ocasião, o gerente de vendas da divisão de concreto da Sany do Brasil, Rodrigo Satiro, e o supervisor técnico, Edmilson Moraes, acompanharam o processo. “É importante estar ao lado do cliente, especialmente no início da operação, reforçando a segurança em nosso pós-venda”, diz Satiro.

A bomba lança SYG5271 THB 37 é o segundo equipamento da Sany no portfólio da Rental Mix, que possui um Mastro Distribuidor de Concreto, com alcance horizontal de 28 metros. A empresa atua no atendimento a pequenos, médios e grandes clientes de construção, prestando serviços que incluem desde o suporte técnico e medição da área a ser concretada, até a avaliação do terreno e posicionamento dos equipamentos.

Mills é a empresa de locação que mais cresceu no mundo em 2010

Com maior percentual de expansão mundial, a Mills cresceu 32% em locação de equipamentos de acesso em 2010 e está entre as 50 maiores empresas no mundo em receita líquida, de acordo com a publicação International Rental News. A empresa ocupa o 48º lugar no ranking internacional, com 177 milhões de euros, ou seja, subiu 11 colocações em um ano. Segundo a empresa, o avanço é resultado dos investimentos para expansão geográfica da empresa no Brasil, aportes aplicados em busca de atender à crescente demanda nos mercados nacionais de infraestrutura e óleo e gás. Além disso, a

Mills é a sétima empresa no mundo que mais investiu no ano passado: foram 156 milhões de euros. “Dessa forma, a Mills está preparada para atender ao grande volume de obras de infraestrutura em 2011, que incluem, entre outros, as vias expressas BRT Transcarioca, Transoeste e Transolímpica, no Rio de Janeiro, as novas linhas de metrô no Rio de Janeiro e em São Paulo, além dos estádios para Copa de 2014, as refinarias da Petrobras, hidrelétricas, os projetos de mineração, siderurgia e ferrovia da Vale, Monotrilho e Rodoanel em São Paulo e Ferrovia Oeste-Leste”, informa a companhia.

 **Qualidade e Confiabilidade**



EQUIPAMENTOS COM A MAIOR QUALIDADE E CONFIABILIDADE

No Brasil, há mais de 35 anos fabricando e desenvolvendo os melhores equipamentos de construção e mineração do mercado.

KOMATSU

ESPAÇO SOBRATEMA

M&T EXPO 2012

A Sobratema começa os preparativos para a maior feira do setor de equipamentos para Construção e Mineração da América Latina, com a 8ª edição de 29 de maio a 02 de junho/2012.

INSTITUTO OPUS

Instituto Opus deu início ao curso de Operadores Polivalentes de Máquinas com soldados de engenharia do exército brasileiro e, a primeira turma treinada, foi a do 2º Batalhão de Engenharia de Combate, em Pindamonhangada. O momento foi marcado através da entrega de uma placa homenageando o batalhão.

ANUÁRIO

A Sobratema está preparando o lançamento da 5ª edição do Anuário para novembro de 2011, e disponibilizará informações técnicas sobre o desempenho e dimensões de 34 famílias de equipamentos disponíveis no mercado brasileiro. Além da versão impressa, o Anuário estará disponível em mídia digital e no Portal Sobratema para os associados.

EDITORAÇÃO DE LIVROS

Ivan Montenegro, autor do livro "Excelência Profissional", publicado pela Sobratema, é palestrante do Sobratema Congresso, que acontece durante as feiras M&T Peças e Serviços e Construction Expo, de 10 a 12 de agosto, abordando o tema "Soluções Concretas para Formação de Mão de Obra". Para adquirir o livro e obter mais informações sobre a palestra basta acessar o site da Sobratema.

RELAÇÕES INTERNACIONAIS

Com uma área de mais de 200.000 metros quadrados, a BICES - Beijing International Commercial Vehicle - exposição internacional de máquinas para construção na China - está prevista para acontecer entre os dias 18 e 21 de outubro/2011, em Pequim, e a Sobratema marcará presença através da organização de uma missão técnica e também com um estande institucional divulgando seus programas e fazendo novas parcerias.

Accesse o site e veja a agenda de cursos do Instituto Opus:
www.sobratema.org.br



Sandvik instala primeiro "trem" de britagem móvel no Brasil

O conjunto móvel de britagem foi adquirido pela Baltt Empreiteira e locados pela Camter, que atua nas obras de expansão da BR-222, rodovia que liga Fortaleza a Sobral, no Ceará. Trata-se de três conjuntos móveis atuando paralelamente, sendo um britador de mandíbulas na fase primária, outro cônico na britagem secundária e uma planta de peneiramento de três decks na finalização do processo.

O material explorado é granito, com pedras de até 600mm. Ele é despejado no britador de mandíbulas, com boca de alimentação de 1250x700mm e segue em fluxo contínuo de carga para o britador cônico, de onde a brita é reduzida até chegar à granulometria de 25 a 100mm. Por fim, a peneira dupla de três decks faz a seleção final do material. As britas são armazenadas em pilhas de até 5 metros de altura, layout conseguido graças aos transportadores de correias com comprimento e desenho diferenciados.

De acordo com a Sandvik, os britadores e as peneiras são montados sobre esteiras e acionadas hidráulicamente, o que permite sua operação ao longo de toda extensão da obra na BR-222. As máquinas podem ser transferidas a uma nova área recomendada pelo projeto rapidamente, não só por sua flexibilidade, mas também pelo baixo custo de traslado e rápida instalação. "As máquinas são fáceis de instalar e de operar, o que é essencial para o trabalho em regiões distantes como as dessa obra", avalia Rogério Baltt, diretor da empresa que leva o seu sobrenome.

Estudantes brasileiros ganham prêmio internacional com projeto de grua

Dois estudantes do curso de Engenharia Mecatrônica da Universidade de Salvador (Unifacs) ganharam um concurso internacional de planos de negócios e o prêmio de US\$ 100 mil com um projeto de uma grua automatizada para a construção civil. O projeto de Rafael Guimarães e Vinícius Cal foi apresentado em Fort Lauderdale, na Flórida (EUA), e levou a Competição Internacional de Planos de Negócios James McGuire.

Mais de 200 projetos de estudantes de várias partes do mundo participaram da competição. Os brasileiros (ambos com 23 anos), desenvolveram um guindaste de torre com um contrapeso localizado em uma das pontas que pode ser móvel e automático. Dependendo da necessidade e do manuseio, ele se desloca para um local mais apropriado da ponta, o que causa maior estabilidade e facilidade durante

sua movimentação.

"A grua tem capacidade de carga cinco vezes maior em qualquer parte de sua ponta e oferece segurança maior para os operários", destaca Rafael Guimarães. A dupla já patenteou o invento no Brasil, Estados Unidos e Europa, e trabalha em outro projeto para aumentar ainda mais a segurança do equipamento.

O estudante destaca que o equipamento "é promovido segurança porque dá mais equilíbrio e o contrapeso se move automaticamente". Os dois amigos pretendem usar o dinheiro do prêmio na empresa que formaram para desenvolver produtos para a engenharia civil. "Com a Copa do Mundo e as Olimpíadas, um equipamento como esse pode tornar mais seguras e mais rápidas as grandes construções", finaliza Guimarães.



JCB, tecnologia inglesa fabricada no Brasil.

A JCB é uma empresa britânica que atua no mercado global de máquinas rodoviárias há 65 anos, com unidade fabril no Brasil há 10 anos. A empresa já ganhou 50 prêmios importantes por sua engenharia, design, marketing, exportação, gestão e cuidado com o meio ambiente, dos quais 25 deles concedidos pela coroa britânica por sua excelência em tecnologia.

Com mais de 300 modelos diferentes de máquinas em seu portfólio, a JCB é líder mundial em vendas de retroscavadeiras e manipuladores telescópicos. É a terceira maior fabricante de equipamentos para construção, com 18 unidades fabris e 7.500 colaboradores no mundo.

Para mais informações entre em contato com o distribuidor JCB mais próximo:

JCB - Paris	Tel: (33) 1 2121 2000	BRASIL - RJ - Duque	Tel: (55) 21 211 1234	RIO DE JANEIRO - BA	Tel: (55) 21 212 4900
ALAGOAS - Maceió	Tel: (55) 3412 0000	PERTO DO RIO - Caxambu	Tel: (55) 34 311 8800	RIO GRANDE DO NORTE - Natal	Tel: (55) 3412 0000
AMPA - Belo	Tel: (55) 3122 8800	PETROPOLIS - DO SUL - Duque	Tel: (55) 3122 1100	RIO GRANDE DO SUL - Pelotas	Tel: (55) 3122 1111
ARAGUAIAS - Itapetina	Tel: (55) 3122 0000	PARANÁ - Curitiba	Tel: (55) 3122 0000	SANTA CATARINA - Florianópolis	Tel: (55) 3122 0000
BAHIA - Salvador	Tel: (55) 3121 1200	PARANÁ - Foz de Iguaçu	Tel: (55) 3122 0000	SANTA CATARINA - Joinville	Tel: (55) 3122 0000
CEARÁ - Fortaleza	Tel: (55) 3122 0000	PARANÁ - Maripá	Tel: (55) 3122 0000	SANTA CATARINA - Lages	Tel: (55) 3122 0000
DISTRITO FEDERAL - Brasília	Tel: (55) 3121 1200	PARANÁ - Ponta Grossa	Tel: (55) 3122 0000	SANTA CATARINA - Joinville	Tel: (55) 3122 0000
ESPÍRITO SANTO - Vitória	Tel: (55) 3122 0000	PARANÁ - Curitiba	Tel: (55) 3122 0000	SANTA CATARINA - Joinville	Tel: (55) 3122 0000
GOIÁS - Goiânia	Tel: (55) 3122 0000	PARANÁ - Curitiba	Tel: (55) 3122 0000	SANTA CATARINA - Joinville	Tel: (55) 3122 0000





Yuchai contrata brasileiro como gerente nacional de vendas

Marcos Piccolo chega com a missão de organizar as equipes que atenderão o mercado que busca máquinas confiáveis, peças e serviços. Sua contratação, segundo a Yuchai, é devido à experiência de um profissional com longo histórico no segmento de manutenção de máquinas pesadas e gerência em pós-vendas. Bacharel em direito, Marcos Piccolo chegou à Yuchai no final de maio, após mais de 20 anos de atuação no setor.

O novo gerente nacional de vendas da Yuchai já trabalhou em multinacionais como Toshiba e Daewoo, onde respondia justamente pelo departamento de assistência e pós-venda. O profissional afirma que enxergou na Yuchai a oportunidade de participar do crescimento de uma nova empresa no Brasil, com produto de qualidade, filosofia de trabalho alinhada com os seus ideais pessoais e ótima relação custo/benefício em sua linha de escavadeiras e mini escavadeiras. “Nas companhias onde eu trabalhei, pude enxergar diversas dificuldades e facilidades que os profissionais e empresas do setor enfrentam. Quando conheci a proposta da Yuchai e as linhas de mini escavadeiras, percebi que a empresa estava trazendo os produtos certos, no momento certo”, afirma. “O Brasil ainda está descobrindo os benefícios da mecanização em operações de pequeno porte e a variedade de modelos da Yuchai é o ingrediente que falta para muitas pequenas empresas e empreendedores prosperarem e ganharem mercado”, diz Piccolo.



Scania terá novo centro de distribuição de peças

O novo centro de distribuição de peças para a América Latina da Scania será localizado em Vinhedo, a 95 km de São Paulo. A cidade escolhida é estrategicamente posicionada entre as principais rodovias do País. Segundo a montadora, a mudança de local das operações de logística de peças oferecerá melhor qualidade no serviço aos clientes da marca, reduzindo o tempo de entrega dos produtos e otimizando custos de distribuição.

A nova estrutura terá 16 mil m², o dobro da capacidade se comparado à atual, localizada na cidade de São Bernardo do Campo (SP). “Vamos ampliar nossas operações de distribuição acompanhando o atual crescimento do setor. Após amplos estudos, a escolha da cidade de Vinhedo se mostrou a melhor opção para o novo projeto”, afirma Cesar Giaconi, gerente-executivo de logística de peças da Scania.

A previsão é de que as operações da Scania no centro de distribuição localizado em São Bernardo do Campo sejam transferidas gradualmente para o interior de São Paulo no decorrer de 2012 e finalizadas em 2013. A ideia é que todo atendimento de peças de reposição para a América Latina seja feito a partir do novo centro logístico no primeiro trimestre de 2013. O espaço do atual centro, situado dentro da fábrica da Scania, será utilizado para atualização e modernização da unidade fabril do ABC paulista.

Tomé mobiliza novo guindaste no Comperj

O guindaste LR 1750, de 75 toneladas e adquirido pela Tomé Equipamentos e Transportes junto à Liebherr, entra em ação na montagem dos fornos de destilação na obra do Complexo Petroquímico do Rio de Janeiro (Comperj), em Itaboraí (RJ). Ele figura como uma das estrelas da nova frota da Tomé, que investiu cerca de R\$ 140 milhões na ampliação e modernização do seu parque de equipamentos. Os recursos se destinam a preparar a empresa para a expansão dos negócios diante da crescente demanda por serviços de trans-

portes especiais e movimentação de cargas em obras de infraestrutura, siderurgia, mineração e óleo e gás, entre outras.

Os projetos de parques eólicos também estão no foco da Tomé, que adquiriu mais três guindastes LR 1600/2W, que são modelos sobre esteiras com lanças treliçadas, capazes de se movimentar em locais estreitos e de elevar até 600 t a mais de 100 m de altura. A empresa também incorporou a sua frota novos guindastes rodoviários com lanças telescópicas sobre pneus (LTM 11.200), com capacidade de içamento até 1.200 t

EXPERIÊNCIA QUE SE VIVE. RESULTADO QUE SE VÊ.

Visite a feira M&T Peças, Serviços e Rental 2011, tenha acesso ao Ambiente de Peças, Oficina Cinco Estrelas, Ambiente de Campo, Rental, Simuladores e constate todo o suporte ao produto e soluções disponíveis para seu equipamento Caterpillar em todo o território brasileiro.

Visite-nos de 10 a 13 de agosto de 2011, no Centro de Exposições Imigrantes, em São Paulo.



- ▶ SUPORTE EM TODO BRASIL
- ▶ QUALIDADE COMPROVADA PELO MERCADO

Marcosa 

Av. Visconde do Rio Branco, 6000
60850-012 | Fortaleza-CE
Fone: 0800 084 8585
www.marcosa.com.br

PESA 

BR 116, nº 11.807, Km 100
81690-200 | Curitiba-PR
Fone: 41 2103.2211
www.pesa.com.br

Sotreq 

Rodovia Anhanguera, Km 111,5
13178-447 | Sumaré-SP
Fone: 0800 022 0080
www.sotreq.com.br



Mato Grosso treinará mão de obra para a Copa

O programa Copa em Ação, criado pela secretária de Estado de Trabalho e Assistência do Mato Grosso (Setas) em parceria com a Agecopa Pantanal, receberá aporte inicial de R\$ 10 milhões. O projeto terá três eixos de atuação: promover a qualificação profissional da população mato-grossense, fomentar o microempreendedorismo por meio do programa Microcrédito a Juro Zero e fortalecer o atendimento ao cidadão. “O Copa em Ação é mais uma iniciativa do Governo do Estado com o foco na melhoria da qualidade de vida da nossa população. Com essa ação, o legado da Copa não ficará restrito às obras estruturantes”, diz Roseli Barbosa secretária de Estado de Trabalho e Assistência.

Nesse processo, caberá a Agecopa realizar o repasse dos recursos já assegurados no orçamento e a Setas a execução do projeto. “Milhares de pessoas serão qualificadas, o que ampliará as oportunidades no mercado de trabalho para a Copa do Mundo e também para o pós-Copa. É um dos principais legados que o Mundial deixará para a população, fortalecendo principalmente o setor turístico”, diz o presidente da Agência de Execução dos Projetos da Copa Pantanal (Agecopa), Eder Moraes.

ERRATA

Na edição 147 da M&T, o índice de anunciantes traz grafado de forma errônea o nome da empresa Oilcheck, assim como seu endereço eletrônico, cujo correto é: www.grupoilcheck.com.br.

Gascom vai fornecer equipamentos de apoio a Belo Monte

A Gascom foi selecionada pelo Consórcio Construtor Belo Monte para o fornecimento de caminhões irrigadeiras, comboios de lubrificação e abastecimento e demais equipamentos de suporte à maior obra de geração de energia em implantação no Brasil nos últimos 30 anos. Joel Ferreira Lima, gerente comercial da Gascom, afirma que, em uma primeira etapa, a construção da usina de Belo Monte vai demandar a mobilização de 89 equipamentos de apoio. Serão 33 unidades de caminhões irrigadeiras (Prosolo), 25 de comboios de abastecimento (Prodiesel), quatro comboios de combate a incêndio e queimadas (Agribomba) e 27 comboios de lubrificação (Pressolub), sendo 22 com tração 6x4 e cinco com tração 4x4. “Esse primeiro lote será entregue até dezembro deste ano”, ressalta Lima.

Segundo o executivo, os critérios adotados para a escolha da empresa se basearam na qualidade dos equipamentos e na capacidade de entrega e assistência técnica, considerando tanto a rapidez no atendimento in loco quanto na reposição de peças originais. “As negociações foram concretizadas após longas reuniões técnicas, as quais foram importantes para mostrar os diferenciais que a Gascom oferece”.

Cada um dos equipamentos fornecidos será mobilizado em diferentes funções estratégicas. O Prosolo, por exemplo, foi desenvolvido para o tratamento de solos e irrigação por aspersão de jatos d’água reguláveis, com aplicação em terrenos planos ou encostas. O equipamento tem capacidade de fornecer 2.000 litros de água por minuto. Por ser equipado com duas bombas, sendo uma com capacidade para fornecer 250 litros por minuto e outra de 100 litros por minuto, o Prodiesel pode realizar o abastecimento de combustíveis em duas máquinas ao mesmo tempo. Já o Pressolub abastece e lubrifica máquinas que operam na obra, com alto rendimento e proteção assegurada.

A expectativa em relação aos resultados a serem obtidos com a participação na construção de Belo Monte é considerada satisfatória pelo gerente. “Além de fornecer equipamentos para uma obra de grande importância para o país, deveremos ter solicitações feitas por outros prestadores de serviços para a obra, até por saberem das exigências do consórcio. Belo Monte vai demandar um grande contingente de mão de obra terceirizada”, ele ressalta.



KLEEMANN. UM NOVO CONCEITO EM BRITAGEM.



Close to
our customers

Linha EVO de Britadores, a nova geração de britadores móveis de impacto.
Resultado de constante inovação do Grupo Wirtgen.

MR 110 EVO | MR 130 EVO

- » Abertura de Alimentação do Impactor:
1.120 x 800mm / 1.300 x 900mm
- » Motor com transmissão direta de alta eficiência:
298 KW a 384 KW
- » Capacidades de Produção
350ton/h / 450 ton/h

Dois modelos de máquinas com um
único resultado: alta performance e
e muito mais eficiência.

EVO



ROAD AND MINERAL TECHNOLOGIES

www.wirtgenbrasil.com.br





MERCADO EM EXPANSÃO ATRAI PLAYERS MUNDIAIS

PARA ATENDER AO R\$ 1,2 TRILHÃO DE INVESTIMENTOS PREVISTOS PARA OBRAS DE INFRAESTRUTURA NO BRASIL, FABRICANTES MUNDIAIS DE EQUIPAMENTOS ANUNCIAM CONSTRUÇÃO OU AMPLIAÇÃO DE FÁBRICA NO PAÍS

As vendas de equipamentos de construção cresceram 70% em 2010 quando comparadas ao ano anterior. De acordo com a Sobratema, cerca de 70 mil novas máquinas ingressaram no mercado brasileiro e, para os próximos anos, as projeções também são animadoras: até 2015 deve haver crescimento constante no volume anual de unidades vendidas. Em 2011, por exemplo, a expectativa é que 78 mil unidades sejam agregadas, o que representa um crescimento superior a 10% sobre o volume vendido em 2010. Para os próximos quatro anos, a estimativa é que se dobre o parque existente no País, ultrapassando 900 mil unidades.

O volume crescente de máquinas pesadas comercializadas é reflexo dos investimentos aplicados em grandes obras de infraestrutura nos últimos anos, caso dos Complexos Portuários de Pecém (CE) e Suape (PE), da Ferrovia Transnordestina, do Complexo

Petroquímico do Rio de Janeiro (Comperj) e da Transposição do Rio São Francisco, entre outros. Além desses projetos que já foram finalizados ou estão em andamento, há um volume substancialmente maior de obras de grande porte que ainda não foram iniciadas e que demandarão diversos equipamentos. É o caso da Usina Hidrelétrica de Belo Monte (PA) e das obras de mobilidade urbana para atender à Copa do Mundo e às Olimpíadas, o que nos remete a um cenário favorável para o setor nos próximos anos. Os incentivos do BNDES, por meio do Fina-me para os fabricantes de máquinas com instalações locais e um nível mínimo de nacionalização, somam-se a esses fatores. Em resumo: há espaço e oportunidades para a implantação de grandes players no Brasil.

A Case New Holland (CNH), que investiu recentemente R\$ 1 bilhão na ampliação da fábrica de colheitadeira de grãos a rotor e

na criação de um novo centro de distribuição de peças em Sorocaba (SP), anunciou outro aporte de R\$ 1,7 bilhão para ampliar outras quatro fábricas no Brasil, cujo o investimento deverá ser realizado até 2014. Com isso, a empresa consolida o maior investimento em ampliação fabril para o setor de equipamentos pesados realizado no Brasil nos últimos anos e atesta o otimismo por parte dos fabricantes desse segmento.

A Caterpillar, por sua vez, adquiriu fábrica em Campo Largo (PR), onde abrigará uma nova linha de produção, com 50 mil m² de área construída e destinada à montagem de retroscavadeiras modelo 416E e de carregadeiras de rodas modelos 924H e 938H. Esses dois últimos equipamentos são produzidos na fábrica de Piracicaba (SP) atualmente e serão transferidos para a nova unidade até 2012. Aliás, ao mesmo tempo em que ocorrer a transferência das linhas de



O Rei das Montanhas Chinesas Nunca Descansa Sobre Suas Conquistas

Na China, o nome Shantui é sinônimo de carregadeira. De fato, somos o Rei da Montanha há décadas e agora nossas máquinas abrem caminho para o crescimento, oferecendo uma completa linha de equipamentos para construção e manuseio de cimento.

Enquanto diversificação e internacionalização são estratégias importantes, nosso foco principal permanece no Valor Shantui. A Shantui oferece um equilíbrio único entre desempenho e preço, o que nenhum concorrente pode igualar. Além disso, nunca esqueçamos os valores culturais que nos tornaram uma das Mais Reconhecidas Marcas e uma das empresas multinacionais líderes na China. *Este é o jeito Shantui.*

SHANTUI VALUE WORKS FOR YOU.



SHANTUI
VALUE THAT WORKS™

www.shantui.com

MERCADO

produção para a nova fábrica, a empresa irá remodelar a planta de Piracicaba, visando uma futura expansão de outras linhas de produção de equipamentos. "Até o ano que vem, investiremos US\$ 180 milhões, os quais serão aplicados em parte na nova fábrica e em parte na modernização da unidade industrial de Piracicaba", informa Luiz Carlos Calil, presidente da Caterpillar.

Outro player mundial que anunciou investimentos para ampliar sua capacidade fabril no Brasil foi a Terex por meio da sua divisão Roadbuilding. A nova fábrica da empresa está sendo construída no Distrito Industrial de Guaíba (RS), em um terreno de 50 hectares. Os investimentos da empresa nesse projeto somam R\$ 150 milhões e o início das operações da nova planta deve acontecer no segundo semestre de 2011, com geração de 650 empregos diretos.

Nessa nova unidade, a Terex produzirá equipamentos destinados a construção e manutenção de estradas, caso das usinas de asfalto e das vibrocabadoras. A empresa também avalia a possibilidade de produzir outros produtos na mesma fábrica, incluindo plataformas aéreas de trabalho e guindastes.

A inglesa JCB igualmente anunciou a criação de uma fábrica totalmente nova para a produção de escavadeiras hidráulicas, ampliando sua capacidade de produção de equipamentos no Brasil, que inclui retroescavadeiras e máquinas para compactação de solo e asfalto. A produção anual prevista é de 10 mil unidades. Segundo a companhia, a nova instalação está sendo construída em Sorocaba e deve substituir as duas unidades atuais da JCB, localizadas a 10 km do terreno da nova unidade. A fábrica vai empregar cerca de 300 funcionários, o que representa mais do que o dobro do quadro atual de colaboradores da JCB no Brasil.

NOVOS PLAYERS DESEMBARCAM NO PAÍS

Assim como as ampliações de fábricas, a entrada



A nova fábrica vai empregar cerca de 300 funcionários, o que representa mais do que o dobro do quadro atual de colaboradores da JCB no Brasil.



A fábrica brasileira da Sany produzirá escavadeiras, guindastes e bombas de concreto



A XCMG é outro grande grupo chinês que construirá fábrica no Brasil

CUSTO

BENEFÍCIO

MAXXOR

O PESO PESADO,
DOS BONS NEGÓCIOS.

Pá Carregadeira
MX936L

R\$ **179.900,00**

Condições
especiais
de financiamento.



Motoniveladora
MX170HG



Retroescavadeira
MX100BH



Escavadeira Hidráulica
MX210



Mini Pá Carregadeira
MX750



Rolo Compactador
MX130PL

Concessionárias Maxxor

São Paulo 11 3469 5900
Av. Marginal Direita do Tietê, 2550 Vila Jaraguá

São José do Rio Preto 17 3201 2800
Av. Arthur Nonato, 5449 Jd. Bosque da Saúde

Campinas 19 3782 1100 Rod. Anhanguera, km 103,5
Cd. Trevo Carretas s/n Bloco 01 entroncamento com Rodovia D. Pedro I

maxxor

Atendimento de vendas
0300 0300 300

Promoção válida até 30/08/2011

CIS Interativa

MERCADO

de novos competidores internacionais produzindo diretamente no País também cresceu de forma impressionante. O mais recente anúncio foi da Hyundai, que investirá US\$ 150 milhões na construção de uma unidade de máquinas pesadas no sul do Rio de Janeiro. "A produção anual será de cinco mil máquinas, entre escavadeiras, retroescavadeiras e carregadeiras", informa Felipe Cavaliere, presidente da Brasil Máquinas (BMC), distribuidora de bens de capital que será sócia minoritária da Hyundai no projeto. A ideia, diz Cavaliere, é destinar 60% da produção ao mercado doméstico e exportar 40% para clientes na América Latina. Segundo o executivo, a BMC terá entre 20% e 25% de participação na fábrica. Em troca, os sul-coreanos assumirão fatia do capital da brasileira, dentro de uma operação de troca de ações que ainda será estruturada.

"É uma parceria onde as competências se complementam", diz Cavaliere, referindo-se à combinação da expertise da Hyundai na atividade industrial com o conhecimento da BMC na comercialização de máquinas. De acordo com ele, o Brasil era apenas a terceira opção nos planos de expansão da Hyundai Heavy Industries para fora da Ásia. "Os Estados Unidos e depois a Rússia eram os alvos iniciais da abertura de fábricas", diz. As prioridades, no entanto, mudaram a partir da crise financeira internacional de 2008.

Já a chinesa Sany anunciou o segundo maior investimento (atrás da CNH) em instalações fabris no Brasil no que tange produtores de equipamentos pesados para construção. Após confirmar a instalação da sua fábrica em Jacareí (SP), cujos investimentos previstos são de US\$ 200 milhões, a empresa já ampliou o leque de produtos que fabricará localmente. Além das escavadeiras, que foram as primeiras confirmadas, a Sany também produzirá guindastes sobre caminhão e bombas de concreto. As duas primeiras classes de máquinas já são montadas no Brasil,

em regime de CKD na cidade de São José dos Campos, e deverão entrar na linha de produção da Sany tão logo a sua fábrica na cidade vizinha do Vale do Paraíba estiver operante, algo previsto para o segundo semestre de 2012.

Fechando o ciclo de grandes investimentos, a também chinesa XCMG irá aplicar o mesmo montante da sua conterrânea e principal concorrente. Os US\$ 200 milhões serão destinados à construção de uma fábrica para a produção de guindastes sobre caminhão, rolos compactadores, escavadeiras hidráulicas, pás carregadeiras e motoniveladoras na cidade de Pouso Alegre, no sul de Minas Gerais.

Em visita ao Brasil, o presidente da companhia, Wang Min, assinou um protocolo de intenções com o governo mineiro, pelo qual se compromete a iniciar a operação da nova unidade ainda no próximo ano. O projeto representa o maior investimento da companhia fora da China e, segundo Wang Min, a meta da empresa é que a nova fábrica atenda não apenas o mercado brasileiro, mas também a América Latina e África. "Após consolidarmos essa operação, todas as nossas exportações para a África serão realizadas por meio dessa unidade", finaliza ele.

FONTES

Caterpillar: www.cat.com.br
Case New Holland: www.cnh.com
Hyundai: www.brasilmaquinas.ind.br
JCB: www.jcb.com
Sany: www.sanygroup.com/abroad/brazil
Sobratema: www.sobratema.org.br
XCMG: www.xcmgbrasil.ind.br

MERCADO

MERCADO EN EXPANSIÓN ATRAE PLAYERS MUNDIALES

En 2010, las ventas de equipos de construcción han crecido un 70% en relación a 2009, totalizando 70 mil nuevas máquinas en el mercado brasileño, según Sobratema. Para los próximos años, las proyecciones son también animadoras: hasta 2015 debe haber un crecimiento constante en el volumen anual de unidades vendidas. En este año, por ejemplo, la expectativa es que 78 mil unidades sean incrementadas en el mercado, lo que representa crecimiento superior a un 10% sobre el volumen vendido en 2010. Para los próximos cuatro años, la estimativa es la duplicación del parque de máquinas existente en Brasil, sobrepasando las 900 mil unidades.

El creciente volumen de máquinas pesadas comercializadas es reflejo de las inversiones aplicadas en grandes obras de infraestructura en los últimos años, como los Complejos Portuarios de Pecém (Ceará) y Suape (Pernambuco), el Ferrocarril Transnordestina, el Complejo Petroquímico de Rio de Janeiro (Comperj) y la Transposición del Río São Francisco, entre otros. Además de esos proyectos que ya fueron finalizados o se encuentran en trámite, hay un volumen substancialmente mayor de obras de grande porte que todavía no fueron iniciadas y exigirán equipos diversos. Es el caso de la Usina Hidroeléctrica de Belo Monte (Pará) y de las obras de movilidad urbana para cumplir con las necesidades de la Copa del Mundo de Fútbol y los Juegos Olímpicos, lo que representa un escenario favorable para el sector en los próximos años. Cuando añadimos esos factores con los incentivos del BNDES, a través del Finame para los fabricantes de máquinas con instalaciones locales, tendremos consolidado un escenario favorable para la implantación de grandes players in Brasil.

A nova fábrica da Terex está sendo construída no Distrito Industrial de Guaíba (RS) e custará R\$ 150 milhões





PRODUTOS DE CLASSE MUNDIAL, E UM PÓS-VENDA IMBATÍVEL, SUA EMPRESA SÓ ENCONTRA NA AUXTER.

Estamos em constante atualização e adequação ao lançamento de novos produtos. Trabalhamos com um estoque de peças que apresenta um índice de disponibilidade acima da média mundial do setor. Agimos com coerência aos valores que praticamos no dia-a-dia e é isso que nos diferencia. Auxter, compare e comprove.



DE 10 A 13 DE AGOSTO DE 2011, VISITE-NOS NA FEIRA M&T - PEÇAS E SERVIÇOS. CENTRO DE CONVENÇÕES IMIGRANTES, RUA D / STAND 6 / PAVILHÃO 1.



Yale

SENEBOGEN

Nilfisk
Advance

don

AUXTER

Cliente satisfeito é sucesso garantido.

São Paulo 11 3623-4545 Aracatuba • SP 18 3624-0000 Campinas • SP 19 3257-2640
Osasco • SP 11 3602-6000 Ribeirão Preto • SP 16 3624-4620 www.auxter.com.br auxter@auxter.com.br

Fotos ilustrativas.

CRESCENDO EM RITMO ACELERADO

REPRESENTATIVIDADE DO SETOR JÁ PASSA DE 26%, SEGUNDO ENTREVISTADOS, E DEVE CRESCER AINDA MAIS NOS PRÓXIMOS ANOS

A locação de máquinas e equipamentos nas áreas de construção e mineração cresceu. Essa é a observação apontada pela reportagem da M&T depois de ouvir seis grandes fabricantes de equipamentos. Até poucos anos, cerca de um quinto das máquinas produzidas eram vendidas para locadores, sendo os 80% comprados diretamente pelas construtoras e mineradoras. Hoje, pelo relato dos entrevistados dessa edição, essa média é superior a 26%, ou seja, um quarto dos equipamentos segue para as empresas de locação.

Considerando que os potenciais compradores consumiram cerca de 25 mil equipamentos da linha amarela em 2010, de acordo com o Estudo de Mercado da

Sobratema, podemos avaliar que aproximadamente 6.250 mil deles estão em mãos de locadores. Somente para efeito comparativo, tal montante representaria o parque de máquinas de 13 empresas como a Escad, que é a maior locadora independente do Brasil, registrando uma frota de 500 equipamentos. Outro comparativo possível indica que o total de equipamentos consumidos por locadores em 2010 representaria quase a metade dos 14 mil vendidos em 2009.

O avanço das rentals é inegável, mas ainda há espaço para ocupação, de acordo com os entrevistados da M&T. "Atualmente, nossa realidade no mercado brasileiro indica que 60% dos equipamentos são destinados a locadoras e o restante

a consumidores finais", diz Marcos Henrique Bezerra, gerente nacional de vendas da fabricante. Ele pondera, todavia, que esse cenário não deverá ser duradouro. Segundo ele, a proporção será inversa e a fabricante pretende inverter a balança quando a sua planta industrial, que está em construção no interior de São Paulo, começar a produzir em 2013. "Até lá as locadoras deverão comprar 40% das máquinas produzidas pela Sany, o que aproximará a nossa divisão de vendas da dos outros fabricantes instalados há mais tempo no Brasil", complementa. Na média acima, a reportagem não computou o dado da Sany por se tratar de um cenário que a própria fabricante classificou como fora da curva.

Pátio de máquinas da Sotreq em Sumaré (SP)



Foto: Marcelo Vigneron

LOCAÇÃO DE EQUIPAMENTOS DE APOIO TAMBÉM APRESENTA BONS RESULTADOS

O Grupo Orguel, que oferece locação de geradores, compressores, plataformas e torres de iluminação, possui uma frota de 800 máquinas, que ajudaram a sustentar o crescimento anual de 100% da empresa nos últimos dois anos. Para Sérgio Guerra Lages, presidente da holding, os contratos de curto prazo são os mais demandados para esses tipos de equipamentos. "Nós preferimos esse tipo de contrato, pois os preços praticados são melhores e a empresa fica livre para novas negociações", diz ele. Para o executivo, o mercado de locação, seja no que diz respeito às máquinas da linha amarela ou às máquinas de apoio, deverá crescer nos próximos anos e ampliar os níveis de controle por parte dos locatários. "Hoje as exigências ainda são controladas, mas isso deve mudar nos próximos anos, de modo que só as empresas preparadas e competentes terão êxito", conclui.



IMPACTO E PRECISÃO AO DEMOLIR.



VISITE NOSSO ESTANDE



PEÇAS E SERVIÇOS Para: Loja Avenida de Peças e Serviço de Equipamento para Construção e Mineração.

DEWALT

STANLEY Hydraulic Tools

LOCAÇÃO

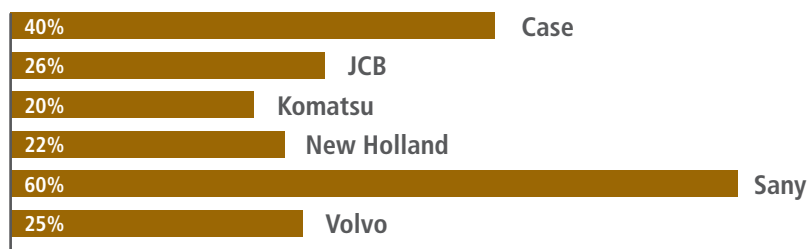
Para a Case, 40% das máquinas são destinadas para locação e essa média deverá se manter a mesma até 2015. "As grandes empreiteiras, que são atualmente as principais clientes das locadoras, tendem a continuar alugando máquinas devido ao limite natural que têm para administrar a frota e para imobilização de capital", argumenta Roque Reis, diretor geral da Case para a América Latina. Assim como os demais fabricantes, ele credita o avanço do setor de rental como um fator ligado ao bom momento econômico pelo qual atravessa o Brasil, o que também se reflete na grande quantidade de obras em andamento e em projeto. A profissionalização do setor de rental, que repercute na redução da idade média da frota e modelos de contratos mais atraentes, é o outro fiel da balança a favor do aluguel.

A JCB, que considera o locador como cliente final, avalia que em algumas regiões do País esse mercado tem mais representatividade no montante de máquinas comercializadas pela empresa. "Todavia, a média nacional é de 26% para locação e acreditamos que até 2015 deverá chegar entre 30 e 35%, principalmente em função das obras para a Copa do Mundo de 2014", diz ele.

A divisão de equipamentos de construção da Volvo registra índice semelhante ao da JCB (25%). Yoshio Kawakami, presidente da empresa para a América Latina, avalia que essa proporção pode crescer e representar mais de 30% das máquinas comercializadas nos próximos anos, principalmente pela tendência brasileira de utilização de equipamentos locados em obras de grande porte. Outro ponto a favor da locação é a adoção mundial crescente, em função do aluguel agilizar a mobilização e desmobilização de equipamentos para as obras.

"O mercado está vencendo a resistência do passado quanto à propriedade do ativo e buscando melhor retorno do capital", diz ele, justificando que o crescimento do setor de locação é também reflexo do amadurecimento do mercado de construção civil não somente no Brasil, mas em toda a América Latina. "Além disso, o aumento da competitividade nos segmentos atendidos por máquinas de construção exige um melhor uso do capital e o ato de locar a

QUANTO A LOCAÇÃO REPRESENTA NAS VENDAS DOS FABRICANTES:



EQUIPAMENTOS DA LINHA AMARELA VENDIDOS EM 2010

MODELO	QUANTIDADE (UNIDADES)
Caminhões fora de estrada	150
Escavadeiras hidráulicas	5.500
Minicarregadeiras	1.750
Motoniveladoras	2.150
Pás-carregadeiras	4.400
Retroescavadeiras	7.300
Rolos compactadores	2.540
Tratores de esteira	1.150
Total	24.940

Fonte: Sobratema



Solaris se destaca entre as grandes locadoras do Brasil

135 ANOS Projetando O Melhor!



Estamos a procura de distribuidores.
Saiba mais em
<http://bit.ly/iwM6kZ> qrcode



As escavadeiras Link-Belt possuem uma sólida reputação de design inovador, alto desempenho e durabilidade. O legado de 135 anos da marca Link-Belt é o da máxima produtividade e eficiência. Esse desempenho superior vem acompanhado do melhor suporte ao produto no setor e da grande disponibilidade de peças de reposição. Estamos orgulhosos de que nossa experiência tenha elevado o nível de qualidade e inovação em toda a indústria.

Escavadeiras Link-Belt, 135 anos projetando o melhor!

Link-Belt
ESCAVADEIRAS

LBX
"Diferente por el diseño"

LBX Company, fabricantes de escavadeiras Link-Belt®

LOCAÇÃO

máquina libera parte do capital e do crédito que seriam imobilizados para que a empresa aplique no aumento da produtividade e na expansão do negócio”, sintetiza.

Na New Holland as locadoras consumiram 22% do que foi comercializado no ano passado. A tendência, assim como a dos demais especialistas, é que essa representatividade cresça nos próximos anos. “Acreditamos que em alguns anos esse número chegará a 40% no Brasil”, diz Nicola D’Arpino, gerente de marketing da fabricante. Segundo ele, acontecerá no País o que já é realidade em países mais desenvolvidos da Europa e América do Norte, nos quais as rentals chegam a consumir 70% das máquinas que são comercializadas.

Eurimilson João Daniel, que dirige a Escad Rental, avalia que o setor de locação deve ultrapassar a marca de 30% de representatividade nas compras de máquinas em 2011. Ele credita o avanço às evoluções técnicas desse setor, mas adverte para gargalos que impedem o crescimento ainda mais acelerado. “Hoje, a quantidade de equipamentos que a frota atual da Escad tem está sendo administrada há dois anos, de modo que os novos investimentos realizados foram na renovação desse ativo”, diz ele. “Como tivemos crescimento expressi-



vo entre 2006 e 2009, os anos de 2010 e 2011 ficaram com o bônus desse crescimento e com o ônus de gerenciar a sustentabilidade da empresa”, complementa.

Daniel contextualiza sua avaliação para uma empresa cuja frota vem crescendo em média 20% nos últimos três anos, sendo o pico em 2008, e com quedas em 2009. Com isso, o ano de 2010 indica sinais de recu-

peração, trazendo para 2011 um cenário de crescimento que ainda está se consolidando.

Apesar de apresentarem índices variados, outros locadores também registraram crescimento expressivo nos últimos anos. A Solaris, por exemplo, administra atualmente uma frota de 200 equipamentos da linha amarela, com crescimento anual na faixa de 50% entre 2008



Na Sany, 60% das máquinas são vendidas para locadores

é mais



GERADORES DE ENERGIA Trabalho em equipe
+ serviços MANIPULADORES TELESCÓPICOS **energia**
integridade MOVIMENTO DE TERRA compromisso
TORRES DE ILUMINAÇÃO confiabilidade COMPRESSORES DE AR
locação treinamento de operadores
VENDA DE SEMINOVOS PLATAFORMAS PARA TRABALHO EM ALTURA
inovação **+** produtos paixão



Certificação de segurança.



International Powered Access Federation.

Centro de Formação
Aprovado

SOLARIS

RENTAL 0800 702 0010

São Paulo. Osasco [11] 2173 8685 / São Paulo. Paulínia [19] 3833 2808 / Rio de Janeiro [21] 2101 9600 / Minas Gerais [31] 3303 9700
Goiás [62] 3204 1560 / Pernambuco [81] 4106 2000 / Bahia [71] 3444 2555 / Espírito Santo [27] 3089 0700 / Paraná [41] 3202 2700
Maranhão [98] 3258 9800 / Rio Grande do Sul [51] 3325 0250 / Novas Filiais: Macaé [RJ] / Parauapebas [PA]
atendimento@solarisbrasil.com.br • www.solarisbrasil.com.br

LOCAÇÃO

e 2010. "Ultimamente, temos recebido solicitações de contratos de locação mais completos, que envolvem máquina, manutenção preventiva e manutenção corretiva", diz Paulo Esteves, diretor da empresa. Os locatários ainda aumentaram as exigências acerca de treinamento de operadores, e os contratos firmados têm sido de médio a longo prazo, que variam de seis meses a um ano.

Esteves avalia que os contratos de longo prazo são diretamente influenciados pela fase de obras de infraestrutura pela qual atravessa o Brasil. Além disso, por questões de logística e administração, as construtoras envolvidas nesses projetos preferem trabalhar com um número menor de fornecedores, concentrando o maior volume possível de máquinas locadas com a mesma empresa. "Isso permite que o locador monte uma base de serviços próxima ao canteiro de obras, proporcionando personalização e agilidade no atendimento, além de aumentar a confiabilidade operacional do equipamento", diz ele.

André Leão Ribeiro, diretor executivo da Fornecedora, avalia que os contratos mais extensos estão atrelados à exigência dos locatários por máquinas novas, que provêm em mais segurança e maior produtividade à operação. "Para nós, locadores, também é vantajoso oferecer máquinas nessas circunstâncias, pois conseguimos diluir as despesas indiretas por um período maior", relata ele.

Daniel, da Escad, por outro lado, diz que as propostas de contratos são variadas, com ênfase no perfil da obra e expectativa do locatário. "Todavia, os contratos de longo prazo continuam sendo um desejo dos locadores pela estabilidade comercial que provêm", adverte. Ele complementa que os contratos com base de 200 horas de operação por equipamento ao mês é a referência, de modo que períodos menores apresentam custo elevado na hora/máquina locada e períodos maiores levam os contratantes a pressionar por redução de preço.



A Volvo mantém a média de 25% da máquinas vendidas para locação

ALQUILER

EL ALQUILER CRECE A RITMO ACELERADO

El alquiler de máquinas y equipos en las áreas de construcción y minería creció. Esa es la observación apuntada por el reportaje de M&T tras oír seis grandes fabricantes de equipos. Hasta pocos años, alrededor de un quinto de las máquinas producidas eran vendidas para empresas de alquiler, siendo los 80% comprados directamente por las empresas de construcción y minería. Hoy, según el reporte de los entrevistados de esta edición, ese promedio es superior al 26%, o sea, un cuarto de los equipos sigue hacia las empresas de alquiler.

Considerando que los compradores en potencial han consumido alrededor de 25 mil equipos de la línea amarilla en 2010, según el Estudio de Mercado de Sobretoma, podemos evaluar que aproximadamente 6.250 mil de ellos se encuentran en las manos de las empresas de alquiler. Solamente para efecto comparativo, dicho montante representaría el parque de máquinas de 13 empresas como Escad, que es la mayor empresa independiente de alquiler en Brasil, registrando una flota de 500 equipos. Otro comparativo posible indica que el total de equipos consumi-

dos por empresas de locación en 2010 representaría casi la mitad de los 14 mil vendidos en 2009.

El avance de las rentals es innegable, pero todavía hay espacio para ocupación, de acuerdo con los entrevistados de M&T. "Actualmente, nuestra realidad en el mercado brasileño indica que un 60% de los equipos son destinados hacia empresas de alquiler y el restante a consumidores finales", dice Marcos Henrique Bezerra, gerente nacional de ventas de la fabricante. Él pondera, todavía, que ese escenario no deberá ser duradero. Según él, la proporción será inversa y la fabricante pretende invertir la balanza cuando su planta industrial, que está en construcción en el interior de São Paulo, empezar con producir en 2013. "Hasta aquel año, las empresas de alquiler deberán comprar un 40% de las máquinas producidas por Sany, lo que aproximará nuestra división de ventas de la de los otros fabricantes instalados por más tiempo en Brasil", complementa. En el promedio arriba, el reportaje no computó el dato de Sany por tratarse de un escenario que el propio fabricante clasificó como fuera de la curva.

FONTES

Case: www.casece.com.br
Escad Rental: www.escad.com.br
Fornecedora: www.fornecedoramaquinas.com.br
JCB: www.jcb.com
Komatsu: www.komatsu.com.br
New Holland: www.newholland.com.br
Sany do Brasil: www.sanygroup.com/abroad/brazil
Solaris: www.solarisbrasil.com.br
Volvo: www.volvo.com.br



QUE TAL GANHAR UMA VIAGEM PARA A

CHINA



E PARTICIPAR DA BICES 2011?

COMO PARTICIPAR?

Entre **15 DE JULHO E 31 DE AGOSTO**, as 50 maiores compras de equipamentos Sany serão premiadas com uma viagem para a feira **BICES (BEIJING INTERNATIONAL CONSTRUCTION MACHINERY EXHIBITIONS AND SEMINAR)**, que acontece de 18 a 21 de outubro, em Pequim, na China*

NÃO É SORTEIO!

Contate um de nossos distribuidores e participe!

www.sanydobrasil.com ✉ atendimento@sanydobrasil.com ☎ (12) 3876.7600

*Compõe a viagem-prêmio a passagem aérea de ida e volta, hotel durante o período da viagem e transporte dentro da China com a delegação da Sany. É válida uma viagem-prêmio por CNPJ ou CPF comprador, e a compra só será considerada efetivada após a assinatura do contrato e o pagamento do "sinal".

Os 50 prêmios serão distribuídos da seguinte maneira: 25 prêmios para clientes de Linha Amarela (escavadeira, motoniveladora e rolo compactador); 15 prêmios para clientes de Equipamentos para Elevação (guindastes); 7 prêmios para clientes de Equipamentos para Concreto; 2 prêmios para clientes de Perfuratrizes; 1 prêmio para clientes de Reach Stacker.



Fábrica no Brasil em operação
São José dos Campos/SP



SANY

A qualidade transforma o mundo

O AFTERMARKET FAZ A DIFERENÇA,

O ALTO VOLUME DE OBRAS PREVISTO PARA OS PRÓXIMOS ANOS EXPLICA AS PROJEÇÕES FAVORÁVEIS PARA A VENDA DE EQUIPAMENTOS NOVOS E TAMBÉM A BUSCA DOS CONSTRUTORES E MINERADORES POR FORNECEDORES DE PEÇAS E SERVIÇOS MAIS EFICIENTES

O setor de equipamentos de construção e mineração pode ser separado em duas vertentes: a venda de máquinas novas e o mercado eficiente na área de máquinas em operação. No primeiro caso, o volume de vendas surpreendeu no ano passado, alcançando quase 71 mil unidades. O segundo - e não menos animador segmento diz respeito ao parque de máquinas ativas, cujo montante supera 450 mil unidades operando atualmente em todo o território brasileiro. Esse setor é suportado por políticas de manutenção eficientes, envolvendo peças de reposição e um aftermarket avançado. A Sobratema estima que 110 mil indústrias voltadas a esse segmento movimentem cerca de R\$ 6 bilhões por ano. É um mercado à parte que atende ao setor de equipamentos para construção e mineração. Os visitantes da M&T Peças e Serviços, que acontece entre 10 e 13 de agosto no Centro de Exposições Imigrantes, poderão interagir com grande parte



Caterpillar e Sotreq demonstrarão soluções de aftermarket durante a M&T Peças e Serviços

Quer saber o potencial de economia da sua frota?

Obtenha melhor desempenho, menor custo operacional e maior retorno da frota.

Rapidez e disponibilidade de informações seguras e precisas.

Com o Sistema de Gestão de Ativos da COMPSIS você tem controle total da utilização de todos os seus equipamentos, com ganhos imediatos. Veja algumas possibilidades:

- Os abastecimentos monitorados eletronicamente evitam perdas*
- Os tempos exatos das operações permitem apontamentos corretos*
- A gestão eficaz da manutenção dá maior durabilidade ao ativo*
- A análise da telemetria orienta para as melhores práticas/padrões de utilização*
- A localização e a cerca eletrônica evitam desperdícios*
- Os alarmes de desvios alertam sobre anomalias*
- A comunicação sem fio permite o comando remoto dos equipamentos*



Defina e receba tudo que você quer saber sobre sua frota de qualquer local em que ela esteja.

Descubra o que a tecnologia embarcada e a telemetria avançada podem fazer por sua frota.

Chame a COMPSIS e conheça todas as soluções de sistemas inteligentes para a gestão da mobilidade

Rua Pindamonhangaba, 160
 São José dos Campos - SP
 PABX: (12) 2139-3966 • Fax: (12) 2139-3999
 e-mail: compsis@compsis.com.br
www.compsis.com.br

COMPSIS ...
 Liderando Soluções em Mobilidade



Cuidados com lubrificante (abaixo) e líquidos de arrefecimento (acima) ampliam a vida útil das máquinas



Troca de filtros exige mão de obra especializada para alguns equipamentos



desse universo, pois o evento reúne 347 fornecedores ligados a ele.

Entretanto, o crescimento dos fornecedores de peças e serviços para equipamentos de construção e mineração necessariamente não acompanha o incremento de máquinas novas. Para ganhar market share, os fornecedores do setor devem atentar-se às exigências cada vez maiores do usuário final. "A maior preocupação da construtora está na segurança e na qualidade dos seus serviços. E isso depende da correta operação dos equipamentos", adianta Woxthon Moreira, especialista da área de equipamentos da Odebrecht. De acordo com ele, a qualidade das peças de reposição é fator preponderante.

Para Gerson Andretta, gerente de equipamentos da Ivaí Engenharia, há um longo caminho a ser percorrido pelos fornecedores de peças e serviços para equipamentos de construção e mineração, o que justifica a presença das empresas de qualidade em eventos voltados ao setor, nos quais elas podem atestar seus atributos. "Existe muita dificuldade no que envolve a reposição de peças, pois as políticas dos fornecedores não são claras. Alguns deles não mantêm, em estoque, sequer as peças de desgaste que têm vida útil curta, caso dos filtros. Para ele, resta ao cliente o ônus de aguardar longos períodos com máquina parada.

O relato do especialista da Ivaí chama a atenção para as falhas de investimento em estoque de peças e também para a falta de planejamento logístico por parte dos fornecedores. Silvimar Fernandes Reis, diretor de logística da divisão internacional da Galvão Engenharia, complementa a opinião de Andretta e avalia que fornecedores de peças de reposição precisam se diferenciar. "A eficiência deles depende do tempo de reposição da peça, o que está atrelado à quantidade de materiais disponíveis de acordo com o estado dos equipamentos em operação e às condições de operação e manutenção dos equipamentos. E ainda da dinâmica da obra", argumenta. A logística dos fornecedores, segundo Reis, ainda deve levar em consideração as questões ambientais, com políticas claras de logística reversa, principalmente no caso do descarte de materiais contaminantes como pneus, baterias

e sucatas geradas nas grandes obras.

Paulo Oscar Auler Neto, gerente de equipamentos da Odebrecht, por sua vez, pondera que as dificuldades de logística também estão atreladas às condições precárias das estradas brasileiras e à falta de uma estrutura aeroportuária adequada, deficiências que ficam mais acentuadas quando se trata de obras realizadas longe de centros urbanos. "Devido à falta de recursos locais, em geral, os grandes componentes como conjuntos do trem de força, pneus e material rodante, entre outros, necessitam ser deslocados para os centros urbanos para que sejam realizadas as manutenções", diz ele.

Os gestores de frotas de projetos de mineração, na grande maioria, conhecem bem as dificuldades impostas para obras distantes de centros urbanos. "Por isso procuramos discutir contratos corporativos de fornecimento de peças de grande porte e valor", explica Blas Bermúdez Cabrera, diretor de mineração da Serveng.



Eletrônica embarcada amplia qualidade da manutenção em campo

FAZEMOS TODA
A DIFERENÇA.™



ALL

Financiamento disponível.

Centenas de guindastes e outros equipamentos de içamento na www.allcrane.com/BuyEquipmentSearch.aspx

© 2011, Allcrane & Crane Rental Corp. and/or its affiliates. All rights reserved.

MERCADO DE PEÇAS

REPUESTOS Y SERVICIOS

EL AFTERMARKET HACE LA DIFERENCIA

Los más de R\$ 1,2 billón en obras previstos para los próximos años explican las proyecciones favorables para la venta de equipos nuevos y también la búsqueda de las empresas de construcción y minería por proveedores de repuestos y servicios que los ayuden con mantener su parque de máquinas activo, con lo menor índice posible de hora/máquina parada.

El sector de equipos de construcción y minería puede ser separado en dos vertientes animadoras. Una es la venta de máquinas nuevas y la otra es la operación eficiente de máquinas usadas. En la primera vertiente, el volumen de ventas ha sorprendido en el año pasado, llegando a casi 71 mil unidades (véase más detalles en la página xxx). La segunda — y no menos animadora — realidad se refiere al parque de máquinas usadas, cuyo montante sobrepasa las 450 mil unidades operando en todo el territorio brasileño actualmente. Dicho sector es respaldado por políticas de mantenimiento eficientes, involucrando repuestos y aftermarket avanzado. Sobratema estima que 110 mil industrias que se vuelven hacia ese segmento ponen en movimiento alrededor de R\$ 12 mil millones al año. Es un mercado a parte que responde por el sector de equipos para construcción y minería y cuyos visitantes de M&T Repuestos y Servicios, que se realizará entre 11 y 13 de agosto en el Centro de Exposiciones Inmigrantes, podrán ponerse en contacto con

350 proveedores del mercado, quienes estarán presentes en la feria.

Sin embargo, el crecimiento de los proveedores de repuestos y servicios para equipos de construcción y minería no, necesariamente, acompaña el incremento de máquinas nuevas. Para obtener market share, los proveedores del sector deben cumplir con las exigencias cada vez mayores del usuario final. "La mayor preocupación de la constructora está en la seguridad y en la calidad de sus servicios, lo que, obviamente, está pendiente de la correcta operación de los equipos", adelanta Woxthon Moreira, experto del área de equipos de Odebrecht. Para él, eso sintetiza que la calidad de los repuestos es un factor preponderante.

Para Gerson Andretta, gerente de equipos de Ivaí Engenharia, hay un largo camino a ser recorrido por los proveedores de repuestos y servicios para equipos de construcción y minería, lo que justifica la presencia de las empresas de calidad en eventos del sector, en los cuales ellas pueden atestar sus atributos. "Existe mucha dificultad en lo que involucra la reposición de repuestos, pues las políticas de los proveedores no son claras. Unos cuantos de ellos no mantienen en sus existencias ni siquiera las piezas de desgaste que tienen vida útil corta, como filtros, y el cliente debe esperar largos periodos con la máquina parada", dice.

De acuerdo con ele, a discussão favorece o fornecedor, que pode organizar o seu ritmo de fabricação de peças de reposição, e a mineradora, que evita custos desnecessários com grande ativo em estoque.

A Novak & Gouveia, que fornece componentes hidráulicos para equipamentos de construção, adotou uma estratégia peculiar para vencer o gap entre atender ao frotista rapidamente e manter grande ativo de peças e custos logísticos elevados para enviar materiais para áreas distantes dos principais centros urbanos. "Passamos a distribuir o nosso estoque entre diversas oficinas e lojas espalhadas pelo Brasil. Além disso, firmamos parcerias com empresas de transporte rodoviário e aéreo para despachar as entregas quase que instantaneamente", diz Ricardo Casarini Alves, gerente da empresa. Paralelamente à pulverização do estoque e à parceria com transportadores de longa distância, a empresa mantém uma frota própria como trunfo para atender aos clientes que ficam a até 150 km de distância da sede da companhia, na cidade de São Paulo.

Trabalhar no processo logístico para atender aos clientes também foi a iniciativa da Ogura. Como importadora de mangueiras hidráulicas da Yokohama, a empresa possui um centro de distribuição no



interior de São Paulo, de onde partem as peças para revendedores de todo o Brasil. "Temos um sistema próprio de transporte para o Estado de São Paulo e para os demais estados trabalhamos com a transportadora de indicação do cliente", diz Leandro Martins Lopes, gerente de vendas da empresa.

Já para a Palmares, empresa que fabrica peças para equipamentos da linha amarela de construção, não somente o processo logístico deve ser levado em consideração quando a questão é manter a frota do cliente o mais ativa possível. "Uma das técnicas para atender com presteza às necessidades dos gestores de frotas é manter estoque de peças capaz de suprir demandas de até três máquinas do mesmo modelo na frota", informam Jefferson Luis Amorim e Valdir Szeseponski, dirigentes da empresa.

O especialista da Odebrecht, por sua vez, avalia que manter grande estoque de peças nas obras, mesmo que seja em con-



Componentes específicos como cilindros hidráulicos necessitam de manutenção especializadas

VOCÊ PODE COMPRAR

VOCÊ PODE LOCAR



MAQUILINEA



Roadbuilding

Maquilinea é um distribuidor autorizado Terex Roadbuilding

maquilinea
Rental

Rua Bragança Paulista, 252 Atibaia SP
Tel 55-11-4411-1449
www.maquilinea.com.br



Cerca de 40% do faturamento da Sotreq é oriundo de aftermarket

signação, nem sempre é a alternativa mais adequada. "Acredito que os fornecedores precisam estar aptos a entregar peças e realizar serviços em prazos que nos atendam satisfatoriamente, sem a necessidade de mantermos ativos nos canteiros. Porém, entendo que é preciso discutir cada projeto e analisar as questões logísticas".

Para Carlos Maximiliano de Souza, gerente corporativo de suprimentos da diretoria de suporte operacional da Camargo Correa, encontrar fornecedores preparados para essa demanda é uma das principais dificuldades das construtoras. "Isso se explica pelas dimensões territoriais do Brasil, um País que se transformou num canteiro de obras gigante e pulverizado, com projetos nas regiões mais extremas", diz ele.

Juraci Florêncio de Souza, da construtora OAS, acrescenta outras dificuldades em relação ao aftermarket e à falta de mão de obra qualificada, principalmente para as próprias equipes de manutenção das construtoras. Ele lista ainda as exigências ambientais, que ditam a necessidade de retirada dos equipamentos do canteiro de obras para executar determinadas manutenções. "Junte-se a isso o despreparo do pós-venda de alguns fabricantes de equipamentos com alto índice de eletrônica embarcada, para os quais não há profissionais capacitados para lidar com essas máquinas, e temos um cenário bastante desfavorável para os gestores de frotas", diz ele.

Para manter a frota de mais de 2 mil equipamentos próprios ativa e operando em obras do Brasil e outros países latino-americanos, a OAS tem como alternativa a utilização de peças importadas em alguns casos. "Essa é uma opção, desde que haja certificado de origem dos componentes. No entanto, ainda há pontos negativos nessa escolha, caso das altas cargas tributárias e da logística", salienta Souza.

Para os gestores de frotas ouvidos por esta reportagem, as dificuldades apresentadas acerca do aftermarket refletem diretamente na produtividade das atividades em obras, motivo pelo qual a busca por fornecedores eficientes tem aumentado substancialmente. Laércio Aguiar, da Queiroz Galvão, destaca que a falta de peças de reposição para um equipamento ainda pode comprometer outras máquinas que formam patrulha, caso da motoniveladora com trator agrícola, do caminhão pipa com rolo compactador ou do trator de esteiras com motoscrapecr. "Para nos resguardarmos desse problema, a tática é aumentar a carteira de fornecedores, pois enxergo que ampliar o estoque próprio de peças é uma opção custosa e inadequada", diz ele.

Para Aguiar, o mercado de peças e serviços está aquém da demanda atual e apresenta agilidade inferior à exigida pelos gestores de frota. "Isso é fruto do crescimento acelerado do mercado de construção no Brasil, do ecletismo geográfico e da decadência dos meios de transporte. Mas também há uma parcela de falta de empreendedorismo de alguns fabricantes de equipamentos, que ainda não acreditam na sustentabilidade do nosso futuro".

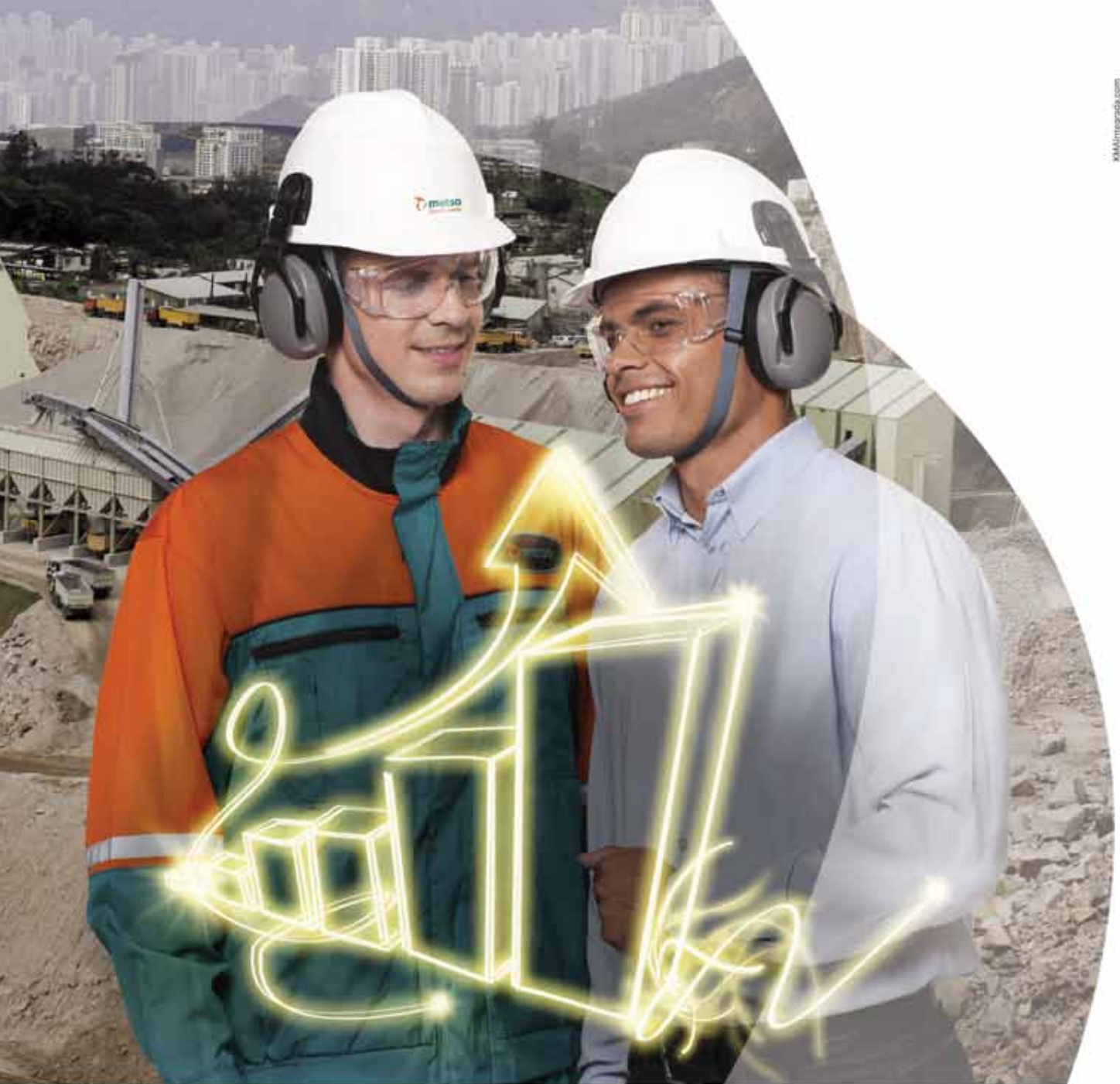
REDE DE DEALERS E PÓS-VENDAS

O que o especialista da Queiroz Galvão classifica como falta de empreendedorismo também pode ser reflexo da dificuldade dos fabricantes em manter uma rede eficiente de representantes. Diferente dos produtores instalados há mais tempo no Brasil, os recém-chegados ainda trabalham na estruturação de uma rede adequada de dealers. A segurança na operação dessa rede leva tempo, como pode demonstrar a Sotreq, o principal dealer da Caterpillar, que atua há décadas no mercado nacional.

A empresa usufrui do aftermarket para não somente cativar clientes, como também incrementar o faturamento. Se anteriormente o aftermarket era visto como uma forma de fidelização do cliente, representando em média 5% do valor da frota de acordo com os especialistas entrevistados, hoje ele passou a ser encarado como um negócio rentável para a Sotreq. "Nos últimos 12 meses, essa divisão cresceu 25% em nossas operações e já responde por cerca de 40% do faturamento da empresa", concluiu Cláudio Fontes, gerente de produto e peças da Sotreq durante reportagem especial publicada em fevereiro pela edição especial da Revista M&T sobre peças e serviços.

FONTES

Camargo Correa: www.camargocorrea.com.br
Galvão Engenharia: www.galvao.com
Ivai Engenharia: www.ivai.com.br
Novak & Gouveia: www.novakgouveia.com.br
OAS: www.oas.com
Odebrecht: www.odebrecht.com
Ogura Clutch: www.ogura.com.br
Palmares: www.palmares.ind.br
Queiroz Galvão: www.queirozgalvao.com
Sobratema: www.sobratema.org.br
Serveng Mineração: www.serveng.com.br
Sany: www.sanygroup.com/abroad/brazil



Confiabilidade em foco

Com Metso Performance Solutions você pode contar com nossa estrutura de serviços mundiais - prontos para apoiar aonde e quando você precisar.

Nossos serviços de consultoria e inovação nos permitem compreender melhor a sua cadeia de valor para construir relacionamentos de longo prazo. Com Metso Performance Solutions, a confiabilidade de suas operações está sempre em foco.

Para mais informações: www.metso.com/performancesolutions

UM EVENTO NUNCA ANTES VISTO NO MUNDO

COM MODELO INOVADOR, A M&T PEÇAS E SERVIÇOS CRIA UM ECOSISTEMA ÚNICO PARA USUÁRIOS DE EQUIPAMENTOS NAS ÁREAS DE CONSTRUÇÃO, MINERAÇÃO E INFRAESTRUTURA

Os dados sobre o mercado brasileiro de equipamentos para construção civil, mineração e outros segmentos afins provavelmente nunca foram tão animadores. Em 2010, as vendas de equipamentos novos aumentaram em 70,5% em relação ao ano anterior. Foram vendidas 71 mil unidades, quantidade que deve ser superada em cerca de 10% até o final de 2011. E mais do que isso: o aquecimento da área de infraestrutura, com um montante de mais de R\$ 1,2 trilhão em investimentos nos próximos anos, sinaliza que a área de equipamentos continuará forte. Até 2015, o Brasil simplesmente dobrará o seu parque de máquinas ativas. Mais impressionante ainda é o mercado de peças de reposição e aftermarket avançado. Informações da Sobratema indicam que a cadeia produtiva, nesse caso, envolve nada menos do que 110 mil indústrias, que movimentam cerca de R\$

6 bilhões/ano. Diante desses números, a realização da primeira edição da M&T Peças e Serviços é mais do que

oportuna. O evento reúne cerca de 350 players do mercado de equipamentos, entre 10 e 13 de agosto desse ano, e é mais uma iniciativa da Sobratema. Nessa entrevista, o presidente da Associação, Afonso Mamede, explica o conceito do evento e mostra porque a feira apresenta um modelo inovador.

M&T - Por que a Sobratema resolveu organizar uma feira com o perfil da M&T Peças e Serviços?

Afonso Mamede: A idéia da realização da M&T Peças e Serviços surgiu para atender uma demanda das construtoras e mineradoras, nossos associados, e do mercado. Consideramos que não havia um evento que pudesse reunir os fabricantes de peças e prestadores de serviços para os setores de construção e de mineração, em um único local, possibilitando aos visitantes identificar novas alternativas, conhecer tendências e tecnologias e ampliar o networking nesses ramos de negócios.

M&T - Na sua opinião, qual é a contribuição que a M&T Peças e Ser-

viços pode prestar aos profissionais de equipamentos e manutenção das construtoras, mineradoras e demais empresas que operam com frotas de equipamentos?

Mamede: Vamos oferecer aos visitantes uma oportunidade única de avaliar diferentes soluções para uma mesma demanda, seja ela de serviços ou peças. Também será uma oportunidade para os fabricantes e prestadores de serviços estabelecerem o contato direto com um público seletivo, proveniente, não só do território nacional, como da América Latina. Por outro lado, os fabricantes de equipamentos também terão acesso às novas alternativas de fornecedores de componentes para a linha de produção dos seus equipamentos.

M&T - Como está esse mercado de peças e serviços para equipamentos de construção? Além do tamanho e das projeções de crescimento, gostaria que falasse sobre a relação entre usuários e o mercado que os atende.

Mamede: De uma forma geral, o



mercado de peças e serviços acompanha o crescimento do setor. Na medida em que as vendas de equipamentos estão aquecidas, também teremos uma maior demanda por peças e serviços. Esta questão também é potencializada pela tendência de terceirização dos serviços de manutenção por parte de uma grande parte dos usuários de equipamentos. Essa prática apresenta uma trajetória de franco crescimento desde o final dos anos 1990, quando a evolução tecnológica embarcada nos equipamentos passou a requerer um serviço de pós-venda mais qualificado.

M&T - Poderia comentar a respeito dos valores que norteiam a estruturação da M&T Peças e Serviços. Por que, por exemplo, não há espaço para distribuidores multimarcas e apenas para fabricantes ou empresas enquadradas no conceito de pós-venda do evento?

Mamede: A idéia da M&T Peças e Serviços é oferecer um espaço com soluções de ponta e produtos de primeira linha, direto dos fornecedores, onde podem ser comprovadas as responsabilidades pelo serviço de pós-venda. A presença de representantes multimarcas poderia desvirtuar este conceito, alterando o evento - de alto conteúdo tecnológico - para um mercado simples de venda de peças.

M&T - A preocupação com o suporte em peças e serviços é a mesma em empresas de grande e pequeno porte? A impressão que temos é que, numa empresa menor, acaba-se optando mais por opções "caseiras" ou produtos com foco no "menor custo de aquisição"...

Mamede: As práticas de manutenção fazem parte da cultura e característica de cada empresa, e neste sentido existem as mais diversas iniciativas, desde as mais exigentes até algumas precárias. Porém, independente da filosofia adotada, todas atuam neste mercado e alavancam o setor. Em algumas operações menos exigentes pode ser aceitável conviver com uma disponibilidade mais baixa em favor de um custo operacional também mais baixo.

M&T - Até que ponto a dificuldade de encontrar dealers ou distri-

buidores brasileiros bem estabelecidos interfere na qualidade do aftermarket dos fabricantes recém chegados? Ou a falta de qualidade de aftermarket, quando ocorre, é responsabilidade única e exclusiva do fabricante?

Mamede: As dimensões territoriais do Brasil são um agravante na questão da cobertura da rede dos dealers e distribuidores. Não podemos esperar que em regiões com demanda reduzida seja encontrado o mesmo nível de recursos disponível nos grandes centros. O suporte dos fabricantes é fundamental para que os dealers possam compensar estas deficiências, com um reforço adicional da estrutura técnica dos fabricantes ou mesmo dos demais dealers da marca. A falta de qualidade é outra coisa e, independente do tamanho do dealer ou do mercado em que atua, é uma questão de postura e de valores. Ou seja, de querer fazer bem o que é certo. São questões que requerem uma atenção especial dos fabricantes para que a marca possa ser bem representada em toda a rede.

M&T - A M&T Peças e Serviços é a primeira feira do gênero na América Latina. Podemos afirmar que ela também é inovadora em todo o continente americano? Existem eventos desse tipo em outros locais?

Mamede: Realmente, no segmento da

construção e da mineração, a M&T Peças e Serviços é pioneira nesta modalidade em nível mundial. Desconheço qualquer outra feira no gênero. A Sobratema espera que, a partir desta primeira edição, a entidade possa fortalecer-se ainda mais no mercado como instituição focada na prestação de soluções aos seus associados e, de uma forma geral, ao mercado. A periodicidade do evento, seguirá a mesma filosofia da M&T Expo, ou seja, a cada três anos.

M&T - A visitação a uma feira geralmente tem como atrativo os lançamentos de produtos ou outras novidades. Com a M&T Peças e Serviços, observamos um fator adicional, uma vez que o foco em serviços faz com que o atrativo da feira seja o relacionamento entre visitantes e expositores. O mercado entendeu esse conceito?

Mamede: A M&T Peças e Serviços não foge a essa regra, pois os nossos visitantes terão também a oportunidade de conhecer vários lançamentos, porém não de equipamentos, e sim de soluções para os canteiros de obras. Terão um amplo leque de fornecedores nacionais e internacionais à sua disposição e vão poder contatá-los e avaliá-los. Estamos muito otimistas com a receptividade da feira e pelo apoio recebido das construtoras, mineradoras e entidades. Temos certeza que ela será um sucesso.

MERCADO

UN EVENTO NUNCA ANTES VISTO EN EL MUNDO

Los datos sobre el mercado brasileño de equipos para construcción civil, minería y otros segmentos afines probablemente nunca fueron tan animadores. En 2010, las ventas de equipos nuevos aumentaron un 70,5% en relación al año anterior. Fueron vendidas 71 mil unidades, cantidad que debe ser sobrepasada en alrededor de un 10% hasta el final de 2011. Y más que eso: el calentamiento del área de infraestructura con un montante de R\$ 1,2 billón en inversiones en los próximos años, señala que el área de equipos continuará fuerte. Hasta 2015, Brasil simplemente duplicará su parque de máquinas activas. Más impresionante aún es el mercado de

repuestos y aftermarket avanzado.

Informaciones de Sobratema indican que la cadena productiva, en ese caso, involucra nada menos que 110 mil industrias, que ponen en movimiento alrededor de R\$ 6 mil millones/año. Delante de dichos números, la realización de la primera edición de M&T Repuestos y Servicios es más que oportuna. El evento congrega 350 players del mercado de equipos, entre 10 y 13 de agosto de este año, y es más una iniciativa de Sobratema. En esta entrevista, el presidente de la Asociación, Afonso Mamede, explica el concepto del evento y muestra porque la feria presenta un modelo innovador.

M&T PEÇAS E SERVIÇOS

RENTAL, TECNOLOGIA E PEÇAS SÃO FOCO DA CATERPILLAR NO EVENTO

A Caterpillar foca a sua presença na M&T Peças e Serviços 2011 nas soluções em serviços, suporte ao produto e peso de sua marca, tripé que será representado pelos seus três dealers no Brasil – Sotreg, Marcosa e Pesa – além da própria fabricante.

“A expectativa é apresentar as soluções que a Caterpillar oferece em suporte técnico e manutenção, independente de onde o cliente que adquiriu seus produtos e serviços se encontra”, informa a companhia. Por isso, o estande foi preparado e dividido em diferentes ambientes: Tecnologia, Peças e Rental.

Segundo a fabricante, os visitantes terão a oportunidade de conferir de perto uma gama completa de máquinas e equipamentos com manutenção em dia no espaço Rental. Essas máquinas serão apresentadas para modalidades de aluguel diários, semanais e mensais pela linha CAT Rental Store, que oferece uma extensão alternativa de frota e garante a conclusão da obra com êxito e qualidade. No espaço, também serão apresentadas ferramentas especializadas que se adaptam a qualquer necessidade de trabalho, além de acesso ao website Rental e exposição das máquinas da Linha CCU - Certified Used.

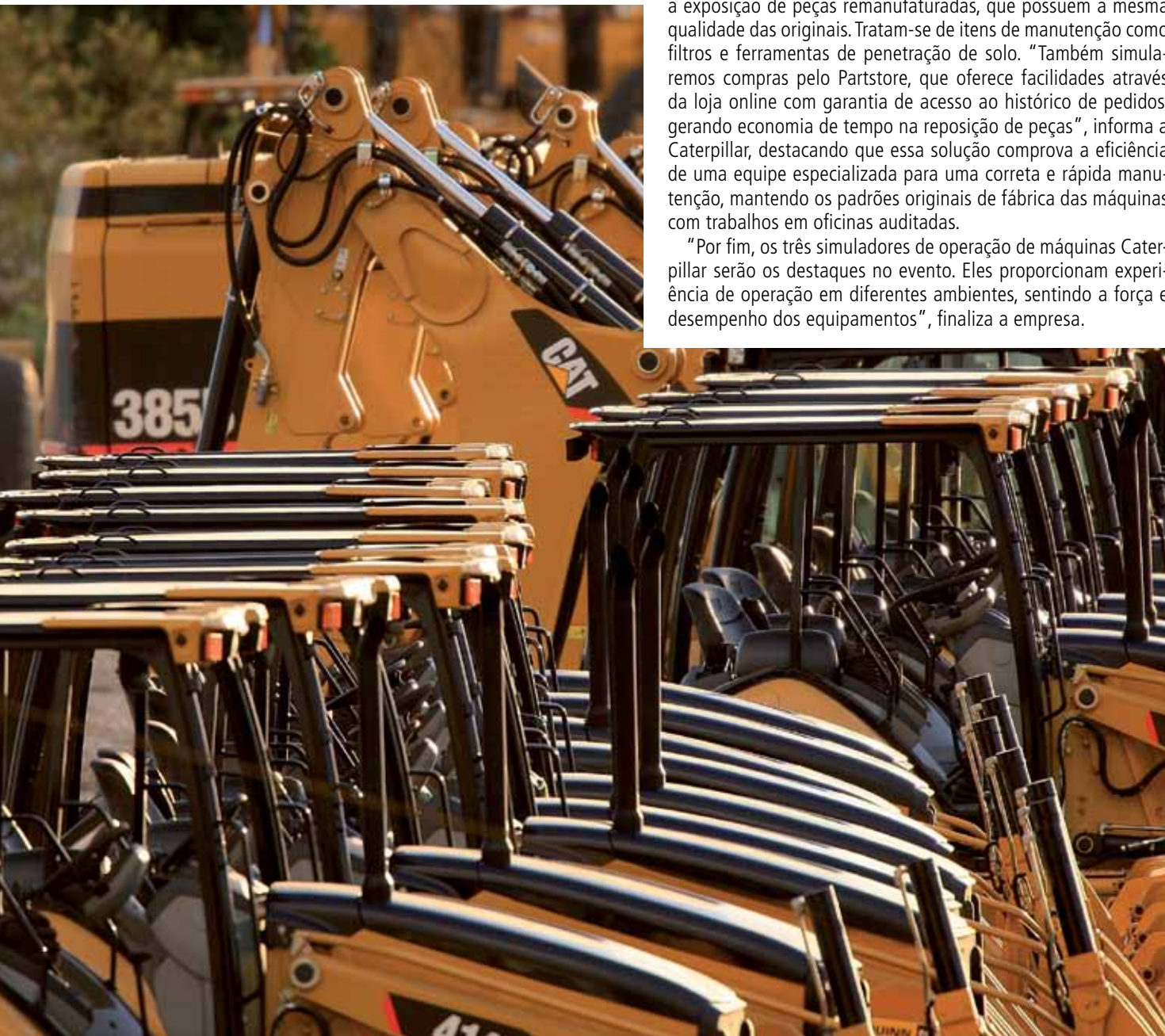
No ambiente de Tecnologia, o público poderá atestar a segurança de ter máquinas sob inspeção 24 horas através dos serviços de monitoramento remoto Vision Link, Product Link e Sitech, que vão desde o rastreamento até a administração da manutenção. “O visitante também irá entender como é feita a análise de fluídos, um importante componente para manter o alto desempenho do equipamento”, informa a empresa, salientando que a demonstração será realizada através de apresentação online do Laboratório SOS em Contagem (MG).

Nesse ambiente, ainda terá um desktop com aparelho de infravermelho e teste de viscosidade à disposição, além de uma van PMP com os dois tipos de CSA (Customer Support Agreement) da Caterpillar: preventivo e corretivo. O Eletronic Technician e a diálise de óleo também serão destaques.

Esse mesmo espaço conta também com um caminhão de suporte móvel aberto para exposição, equipado com ambientes para treinamento, estoque de peças e ferramentas e com máquinas da Rental simulando o ambiente de campo.

Já no espaço reservado para peças, o público poderá visitar a exposição de peças remanufaturadas, que possuem a mesma qualidade das originais. Tratam-se de itens de manutenção como filtros e ferramentas de penetração de solo. “Também simularemos compras pelo Partstore, que oferece facilidades através da loja online com garantia de acesso ao histórico de pedidos, gerando economia de tempo na reposição de peças”, informa a Caterpillar, destacando que essa solução comprova a eficiência de uma equipe especializada para uma correta e rápida manutenção, mantendo os padrões originais de fábrica das máquinas com trabalhos em oficinas auditadas.

“Por fim, os três simuladores de operação de máquinas Caterpillar serão os destaques no evento. Eles proporcionam experiência de operação em diferentes ambientes, sentindo a força e desempenho dos equipamentos”, finaliza a empresa.





Prepare-se para a Maior Novidade do ano.

Gruas e Mini Gruas

Todas as imagens deste anúncio são ilustrativas.



G40/12

Tamanho da Lança: 12m
Capacidade de Carga:
12 m: 1000 Kg
3 m: 4000 Kg
Altura Máxima da Torre: 150m



G10/06

Tamanho da Lança: 6m
Capacidade de Carga: 1000 Kg
Altura Máxima da Torre: 150m



Rápida Instalação
(G10/06)



6 a 12m
de Lança



Feita p/ Elevar
Ferragem Armada



1000 a
4000 Kg



Acionamento
via Rádio Controle



Financiamento
pelo BNDES



O melhor
Custo x Benefício
do Mercado



Instalação Opcional

conheça todos
os produtos



Elevadores
Cremalheira



Plataformas
Cremalheira



Elevadores para
Torres Eólicas



Plataformas
Articuladas



Plataformas
Tesoura



Manipuladores
Telescópicos



Grupos
Geradores



GRUP Montarte®
TECNOLOGIA MUITOS ANOS À FRENTE

DESDE 1948

Ligue agora:

3003-4888

M&T PEÇAS E SERVIÇOS

METSO FOCA EM SOLUÇÕES PARA AUMENTAR O CICLO DE VIDA DAS MÁQUINAS

A Metso serve todas as indústrias envolvidas em britagem, peneiramento e cominuição de rochas e minerais por meio das marcas Nordberg, Barmac, Superior e Lokotrack. O escopo de segmentos atendidos inclui a produção de agregados, pedreiras, mineradoras, processamento de minerais, construção, engenharia civil e reciclagem. Na M&T Peças e Serviços, a empresa tem um objetivo claro: maximizar a competitividade de seus clientes.

“Houve um crescimento na demanda por soluções que assegurem maior performance nas operações. Dessa forma, nos preparamos para atender esse cenário e vamos mostrar um portfólio completo, com destaque para os serviços que incluem todo o ciclo de vida dos equipamentos”, explica Luiz Carlos Estancione, diretor de serviços da Metso. Ele adianta que a empresa deve destacar ainda os serviços de peças de reposição e desgaste, logística e distribuição, além das inovações tecnológicas em materiais e processos.

Entre os produtos a serem apresentados estão as bombas de polpa com revestimento em borracha e metal, detentoras de projeto inovador para revestimento metálico e com o programa de dimensionamento PumpDim. Também haverá destaque para bombas verticais, usadas em serviços normais de mineração, dragagem, aplicações severas e extra-severas. Os benefícios dos dispositivos incluem: revestimento metálico com vida útil superior de até três vezes em relação a produtos convencionais, resistência ao desgaste, redução de custos operacionais e maior produtividade e disponibilidade.

Também serão divulgadas novidades sobre o Trellex Sistemas de Telas Metálicas, produto para o funcionamento de peneiras em pedreiras, construtoras e plantas de mineração. A linha Trellex Polycer e seus componentes, caso dos raspadores, também serão apresentados. Outra novidade é a Mesa de Impacto - Trellex Loading System, sistema que substitui os

roletes de transportadores convencionais e absorve a energia de impacto da queda dos materiais enquanto suporta as extremidades da correia. O transportador de correia fica protegido contra deslize transversal e reduz-se o risco da correia sair de sua trajetória.

Já o Metso Performance Solutions vai oferecer uma série de pacotes de serviços aos clientes, caso do MPS Standard, programa para peças de reposição e desgaste críticas, que assegura rápido acesso às peças. Ainda nesse pacote podem ser adquiridos o MPS Advanced, sistema completo de serviços que analisa os possíveis avanços operacionais, e o MPS Superior, que são serviços integrados e soluções tecnológicas para toda a operação. O MPS Prime, por sua vez, é um contrato baseado em desempenho, de forma a impulsionar resultados, onde a Metso desenvolve uma estratégia completa de manutenção adequada às metas de negócios e ao processo industrial dos usuários.





Scania vale mais para a mineração.

Mais disponibilidade, conforto e durabilidade. Muito mais viagens, redução dos custos de manutenção e aumento da eficiência operacional. Soluções para o segmento de mineração com um portfólio completo de serviços off road. Scania. Muito mais.



SCANIA

www.scania.com.br



Faça revisões em seu veículo regularmente.

M&T PEÇAS E SERVIÇOS

MICHELIN DEMONSTRA RECAUCHUTAGEM DE PNEUS RADIAIS AO VIVO

A empresa fará simulações ao vivo durante a M&T Peças e Serviços para demonstrar como é feita a recauchutagem em pneus radiais. Segundo Newton Amorim, diretor de marketing para pneus de terraplanagem e mineração da Michelin na América Latina, essas simulações representarão o trabalho que é realizado pela rede de 10 recauchutadores credenciados da Michelin para pneus de mineração e terraplanagem espalhados pelo Brasil.

“Durante o evento, será possível esclarecer dúvidas que ainda possam haver no mercado sobre a capacidade de recuperação em pneus radiais”, diz ele, explicando que o processo de recauchutagem, por ser realizado basicamente na banda de rodagem, é semelhante em pneus radiais e diagonais. “Todavia, o que destacamos é que o pneu radial precisará de recauchutagem mais tardiamente, pois chega a durar duas vezes mais do que o convencional”, diz ele.

Em evento realizado no mês de julho, a empresa demonstrou diferenças a favor dos pneus radiais usados em terraplanagem, justificando o fato de que mais de 90% dos pneus de equipamentos de grande porte na América do Sul – como os de caminhões fora de estrada utilizados na mineração – ser dotados da tecnologia. “Todavia, no mercado geral de equipamentos de construção e mineração sul-americano, somente 30% dos equipamentos utilizam pneus radiais atualmente, mas a nossa meta é que esse volume suba para, no mínimo, o dobro nos próximos anos”, diz ele.

Dos 176 milhões de pneus produzidos anualmente pela Michelin, entre 15 a 20% são para equipamentos de construção ou mineração. Segundo Gilson Santiago, diretor de pneus para mineração e terraplanagem da Michelin na América do Sul, a região consome 30% dos pneus produzidos para esse mercado e deverá ocupar fatia ainda mais significativa nos próximos anos, principalmente quando a radialização (nomenclatura que a empresa dá para a aplicação de pneus radiais) for mais difundida.

Durante a Feira, a Michelin também demonstrará o pneu XHA2, voltado para carregadeiras de médio porte. Segundo a fabricante, esse componente leva três tecnologias diferenciadas: uma camada adicional de borracha na banda de rodagem, que permite resistir melhor às agressões, flancos mais protegidos pelo acréscimo de mais borracha, que ajudam a reduzir as perfurações nos pneus, e um incremento médio de 5% na profundidade de escultura. Essas qualidades, afirma a Michelin, proporcionam durabilidade 10% superior ao modelo anterior da série.



O PNEU RADIAL NA ÓTICA DA MICHELIN

Diferente dos modelos diagonais – compostos por camadas de lonas (geralmente de nylon) que são cruzadas em sentido diagonal na carcaça do pneu – os pneus radiais são dotados de somente uma lâmina de aço em cada camada. O pneu leva várias lâminas desse tipo, sobrepostas, que são posicionadas no sentido do seu raio. As lâminas envolvem toda a banda de rodagem, que fica estabilizada. Já os flancos (laterais dos pneus) não são envolvidos por essas chapas de aço, o que os deixa flexíveis. Com isso, a banda de rodagem em contato com o solo tem dissociação de função com os flancos. Portanto, fica para a banda de rodagem a função de contato com o solo, leia-se atrito, e com os flancos fica a função de flexibilidade, de modo que os esforços sofridos na banda de rodagem não são transferidos totalmente para os flancos. Assim, a durabilidade do pneu aumenta 50% em média.

TRACTORGYN DESTACA BENEFÍCIOS DO MOTO-ROLLER

O principal destaque da Tractorgyn na M&T Peças e Serviços será a linha Moto-Roller, formada por rolos compactadores montados em motoniveladoras. Os implementos podem ser montados em máquinas Caterpillar, modelos 621 e 631, e Terex, nos modelos TS-14 e TS24. “Trata-se de um produto diferenciado e de grande valor agregado para o setor de construção e mineração”, explica Marlon Juliano Becker, diretor comercial da

empresa. Segundo ele, a linha terá três modelos diferentes.

O grande benefício da linha, na avaliação de Carlos Henrique Nunes, gerente comercial da empresa, é sua versatilidade: com novo projeto, os dispositivos podem ser montados diretamente no canteiro de obra. O processo exige apenas a desmontagem do caixote e colocação do Moto-Roller no próprio braço do scrapper, o que resulta em redução de

custo com transporte para o cliente. De acordo com a Tractorgyn, foram vendidos 10 equipamentos em 2009, número que subiu para 15 em 2010. A expectativa da empresa é superar a marca de 20 unidades para 2011. Becker acredita que a M&T Peças e Serviços será uma maneira de alavancar mais negócios. “Estamos muito otimistas com o atual mercado brasileiro, que mostra-se aquecido e em grande desenvolvimento”, finaliza.



Imagine um mundo que, além de girar, voa!

Quer você opere em construção, produção, manufatura, operação ou geração de energia, uma coisa é clara: melhores lubrificantes e melhores fornecedores têm correlação direta com a produtividade. Isto basta para que mais de 5.000 fabricantes, em todo o mundo, endossem os lubrificantes industriais da Mobil®. Com uma ampla carteira de produtos que definem o padrão na indústria e experiência inigualável, os lubrificantes industriais Mobil® não apenas aumentam sua produtividade. Com Mobil® ela fica otimizada! Visite www.cosan.com.br/mobil para mais informações.

M&T PEÇAS E SERVIÇOS

CIBER TRAZ NOVIDADES NA ÁREA DE SERVIÇOS

Para Adriano Correia, gerente de suporte ao produto da Ciber Equipamentos Rodoviários, a M&T Peças e Serviços contribuirá para futuros negócios da empresa. De acordo com ele, o evento será uma oportunidade de mostrar aos visitantes a estrutura de suporte, inclusive serviços adicionais, treinamentos de capacitação e disponibilidade de peças originais. Agora ligada ao grupo alemão Wirtgen, a Ciber passa a contar também com a Wirtgen Brasil, uma estrutura específica de revenda para atender aos clientes nos Estados do Rio Grande do Sul, Santa Catarina, Goiás, Distrito Federal, Mato Grosso, Tocantins e Maranhão.

O atendimento acontece com uma base técnica e comercial dimensionada para suprir todas as necessidades da frota, com respostas ágeis e novas soluções de serviços. De acordo Correia, o desenvolvimento da rede de vendas

possibilitou a existência de uma equipe de especialistas em cada linha de equipamentos vendida pela Ciber. Outro ganho é a presença de vendedores externos e internos aptos a identificar e propor opções de componentes ou de um plano de manutenção preventiva.

A Ciber ainda apresentará na M&T Peças e Serviços duas novidades: a primeira é o serviço de monitoramento de equipamentos por meio da análise de fluidos, ferramenta de manutenção com objetivo de identificar possíveis desgastes ou falhas nos equipamentos. A segunda é o sistema eletrônico de diagnóstico de falhas dos equipamentos do grupo Wirtgen (WIDIAG), recurso auxiliar no serviço de diagnóstico, possibilitando uma maior velocidade na solução de falhas.

Os novos filtros de mangas plissadas para usinas de asfalto também serão apresentados no evento. Trata-se uma

tecnologia diferenciada e exclusiva, que aumenta a área de filtragem usando a mesma quantidade de elementos filtrantes. Os benefícios são maior produtividade, máxima eficiência na retenção de pó e melhor rendimento do queimador, com conseqüente economia de combustível.

Durante a feira a empresa ainda vai expor peças exclusivas do grupo Wirtgen, reafirmando o conceito de Peças Originais da empresa. "O Grupo Wirtgen é reconhecido pela alta qualidade de suporte aos seus produtos. Um evento exclusivamente voltado para peças e serviços vem ao encontro de nosso posicionamento, que é oferecer soluções completas aos nossos clientes", destaca o executivo da Ciber. Para ele, há um grande crescimento no segmento de construção. Já o mercado de recuperação, que antes era limitado, começa a receber investimentos de grande porte.





A primeira fábrica da empresa, com investimentos de R\$ 70 milhões, está sendo construída em Passo Fundo (RS) e deve entrar em operação em 2012. "O mercado brasileiro está em pleno crescimento e com demanda por equipamentos seguros e com tecnologia", afirma Silva, que aponta mercados fortes nos segmentos de construção civil, portos, mineração e vários setores industriais.

O financiamento de compra de equipamentos também é outra novidade da empresa. Para as máquinas vendidas atualmente, a Manitowoc criou a Manitowoc Finance, que opera em parceria com o banco De Lage Landen e oferece financiamento próprio nas modalidades de leasing e crédito direto ao consumidor (CDC). Quando tiver sua fábrica brasileira ativa, a multinacional deve oferecer ainda financiamento via Finame, do BNDES.

MANITOWOC SE PREPARA PARA FABRICAR GUINDASTES NO BRASIL

A Manitowoc vai divulgar sua linha de guindastes, composta por equipamentos de esteira, caminhão-guindaste de lança treliçada, jibs oscilantes, acessórios Max-Er e Ringers, segundo Mauro Nunes da Silva, diretor-presidente da empresa para o Brasil. "Há outros lançamentos de novos

produtos em desenvolvimento nos Estados Unidos, porém ainda não definimos como será a divulgação", adianta. O executivo destaca que participação da unidade brasileira na M&T Peças e Serviços acontece para reforçar a marca da empresa dentro do País e na América do Sul.



Design • Inovação • Aço • Qualidade • Tecnologia • Serviço

www.mtg.es



Venha nos visitar: **M&T Peças e serviços**
 10 a 13 de Agosto de 2011 São Paulo BRASIL
 Centro de Exposições Imigrantes
 Stands: TBM - Pv.1 - B34 / RUD - Pv.1 - F42

Contato MTG:
 roberto.azar@mtg.es Cel. +55 19 9351 17 32

M&T PEÇAS E SERVIÇOS

SANY QUER MOSTRAR QUE ESTÁ CADA VEZ MAIS BRASILEIRA

"A Sany do Brasil decidiu aproveitar a realização da M&T Peças e Serviços para mostrar ao mercado que, diferente de outros players, está instalada no Brasil", é o que afirmou Rene Porto, gerente nacional da divisão de guindastes da Sany do Brasil. A estimativa da empresa para a produção mundial de guindastes é fechar o ano de 2011 com um volume de cerca de 6 mil unidades e um faturamento de US\$ 1 bilhão.

O tema da empresa na M&T Peças e Serviços será "Sany, cada vez mais brasileira", com foco na linha de montagem de São José dos Campos, interior de São Paulo

lo, onde são montados escavadeiras e guindastes, e no projeto de US\$ 200 milhões para construção de um parque fabril de 568 mil m² em Jacareí, no terreno recentemente adquirido pelo Grupo.

A empresa de origem chinesa terá, de acordo como Rene Porto, dois equipamentos montados no Brasil e várias peças em exposição para que os visitantes da M&T Peças e Serviços possam conferir a tecnologia da marca. "A Sany exibirá um guindaste, modelo STC250H, uma escavadeira modelo SY 75 e diversas peças que compõem nossas linhas amarela e de máquinas para içamento", avaliza ele.

Os investimentos da Sany representam o estabelecimento da fabricante no Brasil e a tendência de empresas orientais estabelecendo suas bases no País. "Com a construção do seu parque fabril, a Sany quer desenvolver fornecedores locais para a nacionalização de seus produtos montados no distrito de Eugênio de Melo, em São José dos Campos, e manter um estoque de peças de reposição para o rápido atendimento de seus clientes", conclui Porto, salientando que a Sany Brasil conta com aproximadamente 200 colaboradores, dos quais 85% são brasileiros, e a previsão da empresa é de ampliar o quadro para 1 mil colaboradores até 2014.



A KOBELCO FORNECE AS MELHORES FERRAMENTAS PARA QUALQUER TIPO DE CONSTRUÇÃO, MONTAGEM, FUNDAÇÃO E DEMOLIÇÃO.

A KOBELCO POSSUI AS SEGUINTEES ESPECIFICAÇÕES:

- EXCELENTE CAPACIDADE DE IÇAMENTO;
- FÁCIL DE TRANSPORTAR, RÁPIDO DE MANUSEAR;
- SISTEMA DE AUTO-MONTAGEM;
- ROBUSTO, GUINCHOS LARGOS COM SISTEMA MULTIDISCO DE FREIO;
- HIDRÁULICA SUPERIOR;
- MOTOR COM SISTEMA EFICIENTE DE COMBUSTÍVEL;
- COMPACTO, DESIGN BEM PENSADO;
- ÓTIMO CONFORTO PARA OS OPERADORES;
- EXCENTENTE CONFIABILIDADE.

KOBELCO

O MAIOR FABRICANTE DE GUINDASTES SOBRE ESTEIRAS, AGORA NO BRASIL



DISTRIBUIÇÃO NO BRASIL

KOBELCO GUINDASTES

São Paulo - SP - Brasil

Tel/Fax: 11-5546 0500

mv@kobelcoguindastes.com.br

www.kobelcoguindastes.com.br

DISTRIBUIÇÃO NA AMÉRICA LATINA E USA:

KOBELCO CRANES NORTH

AMERICA INC

HOUSTON, TEXAS, USA

Tel: +1 713 856 5755

Fax: +1 713 856 9072

www.kobelco-cranes.com





PÓS-VENDA E NOVOS PRODUTOS SÃO O DESTAQUE DA BRASIF

A Brasif trará várias novidades para a M&T Peças e Serviços. Entre os maiores destaques estão os SmartFit, novos dentes com patente CNH. Trata-se de um novo sistema de dentes para pá-carregadeira e escavadeiras hidráulicas, que usa um mecanismo de travamento por trava e não com o uso de martelo. Além de mais inteligente, o SmartFit pode gerar menor custo para o cliente final, de acordo com a Brasif.

O Geotracs, sistema de monitoramento via satélite da Case, é outro destaque, e complementa outras tecnologias da empresa, caso do Systemgard (para fluidos) e do Globaltracs (GPRS/GPS e Satélite Alta Órbita). "Essas metodologias contribuem para o aumento da vida útil dos componentes e para a redução da ocorrência de falhas, além da eliminação das paradas não programadas e redução de erros de operação", explica Ricardo Cristiano, da área de Marketing e Relacionamento da Brasif. De acordo com ele, a aplicação das tecnologias resulta na redução final do custo de manutenção. Ele destaca, por exemplo, que com o Globaltracs o dono da máquina pode verificar o local exato onde seu equipamento está operando e se está sendo desviado para outras atividades, assim como o seu tempo de utilização.

A empresa também mostrará os serviços de diagnóstico e manutenção preventiva, o simulador de operação em uma escavadeira Case modelo CX220, a unidade móvel de treinamento para atendimento no campo, além dos diversos pacotes de treinamentos de operação e manutenção e planos de manutenção. O rol de produtos inclui ainda acessórios de minicarregadeiras Paladin e Pneus Radiais Techking, além da nova geração de minicarregadeiras Skid Case.

A área de pós-venda igualmente ganha espaço no evento. "O objetivo é mostrar que a Brasif está preparada para prestar um serviço completo ao cliente, que engloba uma gama de produtos e serviços para garantir uma melhor solução de produtividade, disponibilidade e retorno", comenta Cristiano. De acordo com ele, o Pós-Venda Case participa da feira, em conjunto com a Brasif, apresentando novos produtos destinados ao melhor atendimento com alta qualidade e preços competitivos.



CARRETAS DE PERFURAÇÃO HIDRÁULICA EVERDIGM

Perfuração em 2.1/2" à 4" T38 e T45

Vários Equipamentos em Operação
no Mercado Brasileiro



ROMPEDORES HIDRÁULICOS RAMFOS

Melhor Custo Benefício

EQUIPAMENTOS PARA PRONTA ENTREGA

(11) 3784-6266 caimex@caimex.com.br
www.caimex.com.br

DISTRIBUIDOR EXCLUSIVO NO BRASIL

M&T PEÇAS E SERVIÇOS

COPEX EXIBE AUTOCONCRETEIRA FIORI

No estande da Copex, uma empresa especializada em equipamentos ferramentas para perfuração e desmonte de rochas e concreto, logística de movimentação de materiais e attachments hidráulicos, os visitantes poderão ver in loco, pelo menos, três equipamentos. “Essa ação garantirá que os clientes possam esclarecer suas dúvidas com a equipe comercial da Copex. Nossa expectativa em relação à M&T Peças e Serviços é a melhor possível, pois se trata de um evento só vai somar mais conhecimento ao segmento que antes era direcionado somente a equipamentos”, diz Marino da Silva Rodrigues, assessor da direção da Copex.

De acordo com Rodrigues, o destaque será a Autoconcreteira Fiori 460SL, que segundo ele é um equipamento de última geração. As características da autoconcreteira da marca italiana são: tem volume máximo de 4.000 litros, volume tambor de 5.050 litros e capacidade para

610 litros, produção de até 5 ciclos por hora. Possui Motor Perkins diesel turbo e aftercooler 85,5 Kw - 118 Cv.

“Ficamos surpresos com a aceitação do mercado e o sucesso em vendas que a Autoconcreteira Fiori 460SL tem tido todo Brasil. Já vendemos cerca de 200 máquinas e a estimativa é – com todo o aquecimento do setor em função de obras de infraestrutura – que sejam vendidas mais 100 equipamentos até o final do ano”, revela o executivo.

Rodrigues informa que as Autoconcreteiras foram vendidas para as principais empresas do Brasil, como: Grupo Camargo Corrêa, Construtora Queiroz Galvão, Toniolo, Busnello e Grupo Andrade Gutierrez. “Alguns equipamentos, inclusive, estão atuando em canteiros de obras fora do país, como Angola, Líbia, e Venezuela, por exemplo”.

Mas além das Autoconcreteiras, o produto carro-chefe da Copex estará pre-

sente: os Rompedores Hidráulicos Indeco e suas peças. Já conhecidos no mercado, eles rompem rochas e concreto usando a inteligência, geram maior rendimento com menor pressão hidráulica, menor custo de manutenção e mais agilidade para o canteiro de obra. A Caçamba Trituradora CB ou CBE marca Simex, Fresadora PL 45.20 marca Simex, Escarificadora TF marca Simex, Caçamba Misturadora BM350 marca BENNA/M3 e Sistema de Pesagem CBV e peças, também serão divulgadas.

“Estamos preparados para atender a forte demanda que haverá nos próximos anos, dispoño de uma grande gama de peças e serviços de pós-venda em todo país. Nós da Copex acreditamos e vislumbramos um forte crescimento no segmento, haja visto o canteiro de obras que hoje abrange o Brasil não só visando os eventos que advirem – Copa e Olimpíadas – mas o mercado em crescimento constante”.



NÃO BASTA ENTREGAR. TEM QUE ENTREGAR COM RESULTADO.

Se você pensa como nós, valoriza não só a excelência dos serviços e a qualidade da execução, mas também o resultado para a sua empresa.



A FullComex tem a solução para equipar sua obra com máquinas e insumos para a construção civil, cuidando de todas as etapas do processo de importação com segurança e grandes benefícios para você.



Máquinas para projetos de infraestrutura, guindastes, elevadores de carga, aço, vidros, tubulações e muito mais. Viabilizamos a entrega do que você precisa para sua obra com agilidade.

Entre em contato conosco e use nossa expertise em comércio exterior para ganhar competitividade e aumentar o seu resultado.



www.fullcomex.com

SÃO PAULO | ESPÍRITO SANTO | SANTA CATARINA | PERNAMBUCO

CANAL DE NEGÓCIOS +55 11 2935.2728

COMÉRCIO EXTERIOR
LOGÍSTICA
OTIMIZAÇÃO DE CUSTOS
TRADING FINANCE
PLANEJAMENTO TRIBUTÁRIO

ENTREGAMOS RESULTADO  **FULLCOMEX**
T R A D I N G



**Quem aluga sabe
o que vende.**



Distribuidor Hyundai - MG

Todos os modelos disponíveis para locação e venda. Consulte-nos.

CHB Comércio e Indústria Ltda.
Rua: Ouro Branco, 125 - Caixa Postal 22
Distrito Industrial - Conselheiro Lafaiete - MG
Tel: (31) 3761- 5310
ceape@chbequipamentos.com.br

CHB Equipamentos
Rua: Rio Apodi, 86
Bairro: Eldoradinho - Contagem - MG
Tel: (31) 3395-0666
vendas@chbequipamentos.com.br

CHB Locações, Serviços e Comércio Ltda
Rua: Chico Pontes, 1066
Bairro: Vila Guilherme - São Paulo - SP
Tel: (11) 2909-1757
locacoes@chbequipamentos.com.br



www.chbequipamentos.com.br



Nós também ajudamos a reciclar o Brasil.



Já são mais de 200.000m³ reciclados de resíduos provenientes de demolição.



Oferecemos soluções completas para serviços de britagem, demolições, terraplenagem e locações de equipamentos.

CONSULTE-NOS!

CHB RENTAL

LOCAÇÕES E SERVIÇOS

São Paulo 11 2909.1757

locacoes@chbequipamentos.com

www.chbequipamentos.com.br



BMC APOSTA NO MONITORAMENTO DE FROTAS

Quem visitar o estande da Brasil Máquinas (BMC), que distribui os equipamentos das marcas Hyundai, XCMG, Zoomlion, Shantui e Daemo para o mercado brasileiro, terá a oportunidade de conhecer toda a estrutura desenvolvida pela empresa para assistência aos clientes em serviços e peças de reposição. “A qualidade desse apoio oferecido aos usuários de equipamentos torna-se cada vez mais um diferencial para os fabricantes na conquista e fidelização do cliente”, destaca José Alberto Bueno, diretor de suporte ao produto da Brasil Máquinas.

Por esse motivo, ele ressalta que a empresa não para de investir em novos serviços e na expansão da rede de distribuição, que já soma 10 dealers e 25 pontos de atendimento em todas as regiões do Brasil. “Dentro de dois meses, contaremos com mais uma filial em Ribeirão Preto (SP).”

Na área de serviços, a distribuidora enfatiza duas ferramentas lançadas para proporcionar maior vida útil e disponibilidade à frota dos clientes. Uma delas é a análise de óleo, oferecida por meio

de uma parceria com um laboratório de Belo Horizonte (BH), que viabiliza a manutenção proativa e antecipa as falhas no equipamento. Dessa forma, o serviço possibilita que as intervenções sejam realizadas quando o problema se encontra em estágio inicial, reduzindo custos com peças e mão de obra.

“Após a coleta do lubrificante, realizada dentro de parâmetros pré-estabelecidos, temos condições de colocar essa amostra no laboratório em curto espaço de tempo, independentemente da região ou local em que ela foi extraída”, diz Bueno. Ele explica que a rapidez, nesse caso, é tão importante quanto o cuidado na coleta do lubrificante e a qualidade dos ensaios em laboratório, pois quanto antes o usuário identificar o problema, menores serão os custos de manutenção.

Outro serviço apresentado pela Brasil Máquinas é o monitoramento remoto de frotas por satélite ou GPRS que, entre outros benefícios, permite a gestão da operação do equipamento, acompanhando seu consumo de combustível, o

modo de trabalho e dados do horímetro. Batizado de E-Frota, ele também emite alerta para as manutenções programadas e realiza o diagnóstico de eventuais problemas por meio de código de falhas e seu histórico. Bueno ressalta que, além dessas funcionalidades, o sistema permite a localização do equipamento e aumenta a segurança da operação ao viabilizar cercas eletrônicas e o bloqueio de partida do motor.

O executivo explica que o software foi desenvolvido pelo departamento de suporte ao produto da Brasil Máquinas, com base no sistema de diagnóstico HRDT (Hyundai Robex Diagnostic Tool), criado pela fabricante para facilitar o trabalho de supervisão e manutenção das escavadeiras utilizadas por construtoras, locadoras de equipamentos e empresas de terraplenagem, entre outros frotistas. “O crescimento da cobertura das redes de satélites e de telefonia celular no país tem aberto caminho para a expansão desse serviço que agrega segurança e produtividade à operação”, conclui Bueno.

XCMG Foca no Lançamento da Escavadeira XE370

A XCMG aproveita a M&T Peças e Serviços para lançar a escavadeira hidráulica XE370, de 37 toneladas, versão maior e mais pesada do que o equipamento anterior, de 21,5 t. De acordo com Carlos Henrique Pereira, gerente comercial da empresa, a nova máquina aumenta consideravelmente a capacidade de trabalho e produtividade das escavadeiras disponibilizadas pela fabricante.

O equipamento deve atender o mercado que demanda máquinas de maior peso e tamanho, que conferem mais força, robustez e desempenho às operações. A escavadeira também tem como diferencial o sistema hidráulico Kawasaki, presente em vários outros produtos XCMG, que é altamente competitivo e tem excelente custo-benefício, segundo a empresa. O equipamento pode ser utilizado nos trabalhos de construção civil, terraplenagem, movimentação de terra e obras de infraestrutura.

Com garantia de um ano, sem limite de horas e assistência técnica em todas as regiões e com estoque de partes e peças, a

escavadeira XE370 já está disponível para venda no Brasil por meio das revendas autorizadas da XCMG. "É um dos equipamentos mais procurados pelo mercado no país atualmente, tanto pelas locadoras quanto por construtoras, devido a sua função de alta produtividade. Estamos esperando uma ótima aceitação no mercado".

A empresa destacará ainda o manipulador telescópico XT 680, que apresenta altura de elevação de 16,7 metros e é indicado para grandes obras. O equipamento pode ser usado em trabalhos de construção, como elevar cargas e ferramentas, enchimento de cofragens de concreto, limpeza do lugar de trabalho, montagens de estruturas, montagens industriais, manuseio de cilindros. Com motor eletrônico Cummins, modelo QSB 4.5 turbinado com injeção eletrônica, o manipulador telescópico XT 680 possui um design rebaixado do braço, aumentando a estabilidade da máquina.

A XCMG, que conta com 22 pontos de venda autorizados no Brasil, espera aumentar esse número para 30 até o final de

2011. "O intuito é aumentar a visibilidade da marca e atender cada vez mais pontos do território nacional", diz o gerente comercial, que estima um crescimento de 30% nas vendas de 2011.



IMAP

Guindastes a cabo IMK 25 e IMK 30.5 TON



PLANOS ATÉ 48X*

* Desenvolvemos equipamentos especiais

www.imap.com.br



Cestos Aéreos
Linha Isolada e não Isolada
de 9m à 26m de altura



Guindaste Articulado

* Sujeito a aprovação de crédito.

M&T PEÇAS E SERVIÇOS

BRIDGESTONE APRESENTA PNEUS DA CATEGORIA FORA DE ESTRADA

A Bridgestone mostrará na M&T Peças e Serviços seus pneus nos modelos L317, VHS e V-Steel. Segundo Ricardo Drygalla, gerente de marketing da fabricante, os produtos foram especialmente fabricados para os equipamentos veículos fora de estrada. "Esses pneus têm desenho de carcaça diferenciado, que aumentam a estabilidade e a segurança na operação e, principalmente, garantem uma durabilidade superior. Os produtos são de alta performance para equipamentos como Stakers, caminhões off road, guindastes, carregadeiras e tratores de grande porte", diz.

A expectativa de Drygalla é que a Feira seja uma grande ferramenta de formação, especialização e atualização de profissionais que atuam nesta área. "O evento conjunina com os investimentos em infraestrutura que estão sendo realizados,

como as hidroelétricas e os eventos esportivos de 2014 e 2016", salienta.

Segundo a Bridgestone, o desenho diferenciado do modelo L317 proporciona tração superior aos caminhões fora de estrada, o que resulta em durabilidade e vida útil elevada ao pneu, além de resistência superior a cortes e ao desgaste. Já o VHS é voltado para guindastes e proporciona bom desempenho para serviços que imprimem alta velocidade de percurso no asfalto. Ele apresenta maior durabilidade e resistência ao calor e proporciona um desgaste lento e regular, além de nível reduzido de ruído.

O V-Steel também está entre os modelos que a fabricante apresentará durante a M&T Peças e Serviços. Ele conta com laterais mais rígidas, oferecendo maior estabilidade durante a operação e melhor distribuição da área de contato com o solo, minimizando o desgaste nos ombros.

O pneu também possui reforço na região dos ombros, minimizando a movimentação das barras e desgaste irregular em forma de dente de serra.



SCHWING STETTER TRAZ MODERNIZAÇÃO DE BOMBAS E ELETRÔNICA EMBARCADA

O grupo Schwing Stetter vai focar, principalmente, o seu serviço de after sales na M&T Peças e Serviços. Ricardo Lessa, diretor-presidente da empresa, adianta que entre as novidades a serem mostradas está a modernização das auto-bombas e das bombas para concreto Schwing antigas, com mudança do sistema de válvula para concreto "comporta" para o sistema de válvula para concreto "Rock". Esse último sistema de válvula para concreto é aplicado nos novos equipamentos e confere alta eficiência, melhor segurança operacional e também baixo custo de operação, de acordo com Lessa.

Outra modernização prevista para ser mostrada no evento é o das auto-bombas para concreto com mastro para distribuição, que passam a ser controladas remotamente por meio de rádio controle sem cabo. Trata-se de um sistema eletrônico de controle dos mastros, feito via rádio sem cabo e que proporciona maior facilidade na operação, com maior segurança, principalmente, nas atividades próximas a fios de alta tensão.

Ele também adianta que a empresa vai destacar os materiais de desgaste de maior resistência usados nos equipamentos da marca, incluindo cilindros de bombeio cromados e temperados, sistema de anel de corte e placa óculos com alto carbono e maior resistência à abrasão, dispositivo que diminui a parada de manutenção dos equipamentos de bombeio. Os acessórios de bombeamento e distribuição com alta resistência ao desgaste também serão mostrados na M&T Peças e Serviços, sendo que têm durabilidade de 3 a 4 vezes maiores do que os acessórios tradicionais. "Outras novidades serão apresentadas, incluindo misturador de duplo eixo para concreto e auto-bombas e os novos painéis ou computadores de operação das auto-bombas, que indica várias informações de operação do equipamento e dados importantes sobre o bombeamento do concreto como volume e pressão.

PUXARAM A VALENTIA DOS IRMÃOS MAIORES

**COMPACTOS TEREX®
ENORMES OPORTUNIDADES**



Foi a qualidade, a durabilidade e a confiabilidade dos maiores equipamentos para construção que consagraram a marca Terex em todo o mundo. E agora, todos estes atributos vieram na bagagem da linha de compactos Terex® que acaba de desembarcar ao Brasil. Eles chegaram para trazer uma enorme gama de oportunidades para o mercado da construção. São minicarregadeiras, carregadeiras de rodas, compactadores, miniescavadeiras e retroescavadeiras, todos com a performance que você espera da marca Terex. Soluções que trazem ao seu alcance os mesmos avanços das máquinas de grande porte, e que vão ajudá-lo a ampliar seus negócios. Venha conhecer de perto os compactos Terex®. Você vai descobrir que valentia é mesmo uma questão de família!



Para saber mais, acesse o nosso site:
www.terex.com.br

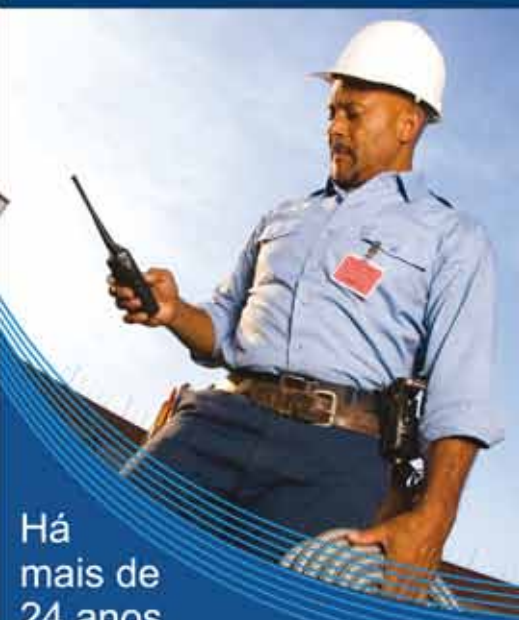
Ou ligue:
0800 602 5600



WORKS FOR YOU.™



(11) 2440-5395



Há mais de 24 anos desenvolvendo soluções de alta tecnologia em sistemas de comunicação via rádio, para atender os mercados de construção, siderurgia, mineração, entre outras empresas usuárias de máquinas pesadas.

- Venda
- Locação
- Projetos de Engenharia
- Regulamentação Anatel
- Assistência Técnica autorizada Motorola



vendas@bapi.com.br
www.bapi.com.br

M&T PEÇAS E SERVIÇOS

PIRELLI MOSTRA NOVIDADES PARA VEÍCULOS PESADOS

Já se sabe que Pirelli atende às várias segmentações do mercado, mas segundo Flávio Bettiol Junior, diretor da unidade de negócios truck e agro da Pirelli na América Latina, as novidades para a M& Peças e Serviços estão guardadas à sete chaves. "Queremos atingir diretamente nossos públicos de interesse com a participação na M&T Peças e Serviços, evento que é estrategicamente direcionado para fabricantes de máquinas, empresas de construção, mineração e locadores. Por isso, vamos aproveitar esta oportunidade para anunciar a chegada de novos produtos, voltados aos seguimentos fora de estrada.

Segundo Bettiol, desde 2009 a Pirelli iniciou investimentos de US\$ 100 milhões no segmento de veículos para a construção civil e mineração, com o objetivo de ampliar a capacidade produtiva das fábricas do Brasil e desenvolver novas tecnologias. O País é um dos maiores mercados mundiais para pneus OTR, com previsão de crescimento total de 37% entre 2010 e 2013. "A produção nacional também atente também todo o mercado latinoamericano, que tem crescimento estimado de 25% no mesmo período. Estas previsões estão em grande parte vinculadas às grandes obras de infraestrutura iniciadas no continente, a exemplo do novo canal do Panamá, das obras ligadas às Olimpíadas do Rio de Janeiro e à Copa do Mundo, em 2014, além das atividades de exploração de petróleo nas regiões do pré-sal", finaliza.



Foto: Greg Salibian

Para elevação e movimentação de cargas, você sempre pode tomar a melhor decisão: guindastes **Madal Palfinger**. Porque **desempenho** é o que conta.



MADAL PALFINGER

Máquinas perfeitas para cada aplicação

- ✓ Softwares para determinação do produto com melhor custo / benefício para o cliente
- ✓ Acessórios como ferramentas versáteis de trabalho
- ✓ Integração Veicular confiável, respeitando a segurança e equilíbrio operacional
- ✓ Garantia de 3 anos para componentes estruturais

Pós-venda acompanhando a vida do guindaste

- ✓ Completa rede autorizada de representantes e serviços em todo o país
- ✓ Peças de reposição originais de fábrica
- ✓ Garantia rápida e eficiente
- ✓ Entrega técnica qualificada e personalizada
- ✓ Assistência técnica altamente capacitada e atualizada
- ✓ Treinamentos operacionais



CONSULTE NOSSOS REPRESENTANTES NO SITE WWW.MADALPALFINGER.COM

M&T PEÇAS E SERVIÇOS

ROMANELLI LANÇA MINICARREGADEIRAS E COMBOIOS

A Romanelli vai apresentar três novidades na primeira edição da M&T Peças e Serviços, sendo que duas delas estão ligadas diretamente à área de equipamentos. A terceira será a apresentação da nova empresa do grupo. Nos dois primeiros casos, as novidades ficam por conta do lançamento das minicarregadeiras no mercado brasileiro e do comboio CCR 500. Em relação aos equipamentos compactos, a Romanelli vai distribuir três modelos. Já o comboio tem características diferenciadas, segundo José Carlos Romanelli, diretor comercial da empresa.

Com estrutura composta por uma plataforma metálica, totalmente construída em perfis dobrados de aço carbono, o equipamento tem duas escadas tipo marinheiro para acesso à parte superior, uma área de máquinas composta por compressor, bomba e filtro, e um conjunto de armários laterais, formado por perfis e painéis dobrados em chapa de aço carbono. Os armários têm ainda portas com fechaduras especiais e vedação por meio de borracha

automotiva contra pó e água.

O CCR 500 agrega ainda quatro gavetas fabricadas em chapa de aço carbono, com puxadores moldados de PVC de alta resistência, com divisórias internas para diversos tipos de peças (parafusos, porcas, arruelas, anéis de vedação, abraçadeiras e conexões). Um compartimento fechado lateralmente, denominado área de máquinas, completa o comboio. O CCR 500 possui também dois pára-lamas traseiros, pára-choque traseiro articulável, em conformidade com o RTQ32/04, e conjunto de protetor lateral, conforme resolução CONTRAN 323/09.

A M&T Peças e Serviços preenche uma lacuna de ficou aberta e que hoje está muito aquecida: o mercado de reposição de peças, serviços e rental", diz o diretor comercial da Romanelli. Ele destaca que a empresa se preparou para o crescimento, tendo investido pesado na área de manutenção, reposição de equipamentos, pós-venda e prestação de serviços. Ela opera com capacidade plena, depois de ter do-



brado a área de produção para 100 mil m².

A terceira novidade da Romanelli é a criação de uma nova empresa, a partir da junção com a ETA – Engenharia de Tratamento de Águas. Especializada em sistemas para tratamentos de águas para potabilização ou uso em processos industriais, além de tratamentos de efluentes, a sócia da Romanelli tem musculatura para fazer da união um empreendimento líder de mercado na avaliação de Ademir Mendonça Júnior, supervisor técnico da ETA.

MOBIL APRESENTA DIVERSIDADE DE LUBRIFICANTES

A Mobil Lubrificantes apresentará na M&T Peças e Serviços as suas linhas de lubrificantes minerais, sintéticos e biodegradáveis que, segundo Andrea Alves, coordenadora de marketing de frota da Cosan – Mobil Lubrificantes, atendem às exigências operacionais e normativas do segmento industrial de mineração e de veículos fora de estrada. "Haverá também a exposição de lubrificantes para motores, equipamentos hidráulicos, engrenagens, circulação, refrigeração, graxas, compressores e outras especialidades que fazem parte do nosso portfólio", diz ela.

Já para Sidnei Bincoletto, coordenador de marketing industrial da empresa, a Feira abrange setores que necessitam de tecnologia para sempre produzir mais rápido e com segurança, mantendo a sua competitividade no mercado mundial. "Assim, o público presente estará em busca de tecnologias de ponta e os expositores, por sua vez, terão a oportunidade de apresentar seus produtos e serviços", diz ele.

Segundo Bincoletto, os lubrificantes Mobil são elaborados e desenvolvidos a partir das necessidades de cada aplicação. "Com esse foco, disponibilizamos óleos e graxas lubrificantes específicas para cada

segmento e aplicação, como os produtos Mobil SHC, uma linha de óleos e graxas sintéticas desenvolvida para aplicações diversas", relata.

O executivo acrescenta que o programa Troca Inteligente da Mobil, que visa tornar as trocas de lubrificantes mais práticas e seguras devido ao uso de embalagem diferenciada, também será destaque durante o evento. "A solução permite melhor controle do estoque de lubrificantes, otimiza o espaço de armazenagem, elimina o descarte de embalagens e evita a contaminação no manuseio do produto, aumentando a proteção dos equipamentos", intervém Andrea. Para máquinas pesadas e em operação de trabalho severo, ela ainda salienta que os lubrificantes sintéticos, capazes de trabalhar em altas temperaturas sem perda de viscosidade, também serão expostos durante o evento.

De acordo com os especialistas da Mobil, os visitantes da Feira também conhecerão os serviços de assistência técnica da empresa, entre eles o Oil Xplorer Analysis, para análise de óleo, e o Oil Xplorer Manager, software de controle de lubrificação de unidades industriais e frotas. "O Oil Xplorer é realizado pela equipe da linha

de produtos Mobil, que possui treinamento baseado nas especificações dos maiores fabricantes de equipamentos do mundo, o que demonstra que a nossa equipe está apta a dar assistência técnica e treinamento aos profissionais de manutenção e lubrificação, checando o resultado da aplicação dos produtos Mobil para atestar as suas qualidades", finaliza Andrea.



ECOPLAN COMEMORA 20 ANOS DE SUA LINHA DE FPS

A Metalúrgica Ecoplan vai mostrar sua nova linha de equipamentos de penetração em solos (FPS) e também seus projetos em andamento. A empresa mantém a produção da nova linha de FPS Ecoplan Titânio a todo vapor. Ela está sendo fabricada de maneira diferenciada. O trabalho de produção envolveu diversas pesquisas com ligas de aços especiais. A linha nova contará, no primeiro momento, com cerca de 20 peças, indicadas para máquinas de 20 a 60 toneladas de diversas marcas como Hyundai, Caterpillar e Doosan.

A empresa também aproveita a M&T Peças e Serviços para comemorar os 20 anos da linha de FPS. Hoje, a Ecoplan avalia que atende mais de 40 modelos de escavadeiras com suas soluções de FPS, diferente dos dois disponíveis há duas décadas. Ao contrário de 15 itens, produzidos em 1991, a empresa tem um portfólio de mais de 520 deles só nessa área.

Outro desafio da Ecoplan é a importação de lâminas para motoniveladoras, tra-

zidas da China. Cerca de 2 mil delas, em aço, estão a caminho do Brasil e vão agregar valor à marca da empresa, de acordo com Roberto Cárdua de Oliveira, gerente de marketing. "Faremos um teste com o mercado brasileiro, mas já sabemos que vai ter uma aceitação muito boa", avalia.

O fornecimento para a área ferroviária é mais um destaque da empresa: ela já vendeu 1.500 mil engates para ferrovias brasileiras, segmento que tem recebido

grandes investimentos. Outro projeto da Ecoplan, que estará presente na M&T Peças e Serviços, são as peças para mineração e construção pesada, especificamente para máquinas de 50 a 300 toneladas. "Temos peças em uso pela CSN, como na carregadeira Cat 994F. Há lâminas que chegam a ter sete metros de comprimento, como para motoniveladora Caterpillar 24 H. No evento, vamos mostrar miniaturas delas", adianta Oliveira.



Um sistema de processamento completo.

Alta produtividade, desempenho lucrativo, produtos duráveis e eficientes.



Britadores



Rompedores



Peneiras



Conjuntos Móveis

MDE: resultados concretos.





COMINGERSOLL Foca no Aftermarket

Para cativar o mercado com suas ofertas tanto em ferramental e capacitação técnica quanto em ambiente de trabalho, a empresa irá divulgar seus programas de aftermarket durante a M&T Peças e Serviços. Entre as soluções estão a gestão de manutenção de frota, peças à base de troca e avaliações técnicas e em campo de material rodante e de componentes hidráulicos.

De acordo com Michel Geraissate e Luiz Claudio Soncini, gerente geral e gerente de pós-vendas da Comingersoll, respectivamente, a empresa tem investindo pesado em estoque de peças e capacitação de mão de obra com o intuito de prestar serviços que excedam as expectativas do mercado. "Uma feira que também abranje o ecossistemas do pós-vendas vem de

encontro à necessidade de divulgar nossa estrutura, investimentos e instalações ampliadas, além dos diversos serviços que podemos oferecer aos nossos clientes, como reforma de máquinas e contratos de manutenção", dizem.

Prova dos investimentos aplicados pela empresa é a recém-inaugurada instalação no Estado do Rio de Janeiro e a compra de material didático e simuladores de operação para o seu Centro de Treinamento em Sorocaba (SP). "Com esses simuladores de operação poderemos capacitar os operadores de nossos clientes para que tirem o máximo proveito dos equipamentos comercializados pela Comingersoll. Além disso, poderemos ampliar a capacitação da nossa equipe

técnica para oferecer serviços ainda mais confiáveis", salienta Soncini.

O Call Center da empresa também recebeu investimentos para que todos os chamados de clientes fossem centralizados e a qualidade de atendimento avaliada. A compra de novas vans equipadas com compressores de ar, máquinas de lavar de alta pressão, óleos, graxas e peças sobressalentes para dar atendimento de oficina em campo também faz parte do rol de investimentos. "Além disso, adquirimos caminhão prancha para transporte de máquinas para demonstração em clientes e aumentamos em 80% o volume de peças em estoque para manutenção das máquinas em campo", finaliza Michel Geraissate.



SISTEMAS COMPLETOS DE

MATERIAL RODANTE

DISTRIBUIDOR AUTORIZADO BERCO, O MAIOR FABRICANTE DE MATERIAL RODANTE DO MUNDO

A MAIS COMPLETA OFICINA PARA RECUPERAÇÃO DE MATERIAL RODANTE DO BRASIL

SISTEMAS COMPLETOS DE MATERIAL RODANTE PARA OS EQUIPAMENTOS:
TRATORES, ESCAVADEIRAS, GUINDASTES E PERFURATRIZES



- Técnicos Especializados
- 35 anos de Experiência
- Rigoroso Controle-de-Qualidade
- Desenvolvimento de Projetos Especiais

R. Sta. Angelina, 588 - Guarulhos, SP - Cep: 07053-122
Vendas Diretas 11 3436.1071/ 8620 Nextel 11*93960/ 11 7746.7881
Tel/ Fax: 11 2421.8960/ 3680 - vendas@rolinktractors.com.br

www.rolinktractors.com.br





Bobcat®

DESENVOLVIDA ESPECIALMENTE
PARA AS SUAS NECESSIDADES.



Com mais de 40 modelos de equipamentos compactos e 70 tipos de implementos, a Bobcat tem as ferramentas certas para o seu trabalho.

Conheça toda a linha Bobcat através de um dos nossos distribuidores e aumente sua dose de satisfação.

Bobcat no Brasil (11) 3061-3715 - www.bobcat.com.br

• (ES) ARC - Fone MATRIZ: (27) 3338-3098 - www.arcmprimido.com.br • (SC) BOB MÁQUINAS - Fone / Fax MATRIZ: (48) 3243-1300 - www.bobmaquinas.com.br • (SP / RJ / MS) COMINGERSOLL - Fone MATRIZ: (11) 5103-1133 - www.comingersoll.com.br • (AC / MT / RO) GUAPORÉ MÁQUINAS - Fone MATRIZ: (69) 3322-3000 - www.guaperemaquinas.com.br • (AL / BA / CE / PB / PE / PI / PR / RN / RS / SE) NOVA FROTA - Fone MATRIZ: (41) 3033-2929 - www.novafrota.com.br • (GO / DF / TO) POLÍMAQ - Fone MATRIZ: (61) 3233-1887 - www.grupopolimaq.com • (MG) SIL MÁQUINAS - Fone MATRIZ: (31) 3492-2772 - www.silmaquinas.com.br



PARTICIPAÇÃO DA LIUGONG TEM FOCO EM PEÇAS E PÓS-VENDA

A LiuGong vai mostrar ao mercado durante a Feira a sua linha de peças e serviços, bem como o treinamento dado aos seus concessionários da América Latina. "Queremos mostrar nosso nível de comprometimento, tanto com os concessionários, quanto com o cliente final e, além disso, continuar trabalhando para superar o estigma que os produtos chineses ainda têm no País", relata Fabrício Noronha, gerente de pós-venda para América Latina da LiuGong. Desde 2007 atuando no Brasil, foi apenas em 2010 que a fabricante se fixou a partir de sua fábrica situada em Belo Horizonte, Minas Gerais. "Fomos uma das primeiras grandes empresas chinesas a fincar raiz no Brasil através da BH Máquinas e da Soma Tratores", complementa ele.

Para Noronha, o diferencial da LiuGong é sua coordenação de equipe, formada por um comitê diretivo e diversos executivos brasileiros. "Num primeiro momento, é fato que as empresas chinesas entraram no Brasil com um suporte restrito. Mas nós já chegamos com suporte profissional e dispostos a investir nesse quesito, que é ponto chave para o sucesso do Grupo", diz ele, salientando que, quando não há um bom trabalho em suporte de peças e pós-venda, os negócios não são efetuados novamente. "Todos os concessionários têm peças de giro em seu estoque, composto por materiais de desgaste como pequenas vassouras e peças chaves para as ocorrências com os equipamentos", afirma ele.

Além de oferecer equipamentos mais baratos, Noronha frisa que a LiuGong tem investindo pesado no que se refere ao tema. Prova disso é que nos dias que antecedem a M&T Peças e Serviços realizará um treinamento com todos os concessionários da América Latina, em São Paulo. "O evento culmina no primeiro dia de Feira, quando os profissionais receberão seus certificados", conta Noronha.

Nesse encontro, o executivo de pós-venda da LiuGong revela que os gerentes de serviços e peças de todos os concessionários conhecerão o novo "sistema de garantia on-line", com o qual os profissionais vão poder prestar um serviço mais rápido ao cliente final.

ESTRUTURA OPERACIONAL É A RECEITA DA ESCAD PARA AMPLIAR NEGÓCIOS

Com uma frota de 500 equipamentos disponíveis para locação, a Escad está entre as 200 empresas que mais crescem no Ranking da Revista Exame e quer aproveitar esse expertise para fidelizar e ampliar a carteira de clientes durante a M&T Peças e Serviços. Para Eremilson João Daniel, diretor da empresa, o mercado de locação se adaptou muito bem às expectativas das construtoras, ganhando consistência e confiança. "Um dos motivos que tem levado a locação de máquinas pesadas ao pleno crescimento é a variedade de modelos de contrato de locação que os clientes encontram atualmente. É possível locar equipamentos com ou sem mão de obra, com ou sem diesel, com ou sem seguro, com ou sem transporte, etc.", diz ele. Além disso, assegura o executivo, os períodos de locação também são variados, podendo ir de um dia a diversos meses.

A frota da Escad, que reúne equipamentos de marcas como New Holland, JCB, Volvo, Caterpillar e Case, tem como critério um parque renovado de máquinas para atender às demandas das construtoras que exigem, cada vez mais, a substituição de unidades sem cabines por cabineadas e com idade inferior a cinco anos. "É bom lembrar que essas exigências já são padrão em obras lideradas pela Petrobras e Vale, entre outros projetos gerenciados por construtoras de grande porte", diz ele.

O especialista avalia que o novo perfil que vem sendo traçado no mercado de locação também exige cautela por parte dos locadores, uma vez que o atendimento negociado precisa considerar a distância dos canteiros de obras. "É totalmente diferente atender a uma obra próxima da oficina da rental e a uma outra que fica a 1 mil km de distância", sintetiza. Nesse último caso, segundo ele, montar uma estrutura que atenda ao frotista representa custo e risco operacional, já que o cliente exigirá sempre disponibilidade do equipamento.

Daniel relata que, em diversos casos, somente a punição imposta pelas construtoras por hora/máquina parada para manutenção inviabiliza a rentabilidade da locação. "Por isso, a nossa estratégia é avançar com estrutura própria, apoiada por oito filiais, o que implica em, inclusive, disponibilizar máquinas de reserva para reduzir ao máximo a hora/máquina parada na operação do cliente", finaliza.



DEUTZ APRESENTA MOTOR PARA O PROCONVE 7

Os negócios da Deutz no Brasil duplicaram nos últimos anos, segundo Sebastiano Tontodonati Neto, gerente geral da subsidiária brasileira. Ele explica que a maioria dos equipamentos importados da Europa e Estados Unidos já chega ao País com os motores da companhia e por isso acreditam que com os eventos esportivos dos próximos anos os negócios da empresa tendem a crescer ainda mais.

Impulsionado por esse perspectiva, o executivo avalia que a M&T Peças e Serviços será o meio ideal de mostrar aos clientes a presença da Deutz no mercado e todo o suporte técnico que a empresa oferecer através da sua rede credenciada.

Um dos destaques da Deutz na feira será o motor TCD 2015 V6, de seis ou oito cilindros, voltado para equipamentos que demandam uma faixa de potência entre 300 e 520 kW. "Trata-se de um motor que atende aos níveis de emissão de poluentes Tier III e é dotado bombas eletrônicas individuais, além de ser compacto e emitir baixo nível de ruído", diz Tontodonati.

A empresa também apresentará os motores Tier IV, já desenvolvidos pela empresa para atender às exigências de emissão para caminhões equivalentes ao Proconve 7. "Esse motor realiza uma combustão mais eficiente, que reduz a emissão de gases e consumo de combustível. Os modelos contam com duas soluções tecnológicas: o uso de catalisadores de redução seletiva (SCR) e a recirculação dos gases de escape (EGR)", conclui.



Uma verdade simples:
Um sucesso leva ao outro.



Nós da LiuGong dedicamos nosso trabalho para oferecer a linha completa de equipamentos robustos e potentes que você necessita para fazer um trabalho bem feito.

Todas as nossas máquinas são construídas para atender aos maiores padrões de exigências. Caminho livre para o seu sucesso.

Suportamos o seu negócio com uma rede de depósitos globais de peças, concessionárias e técnicos treinados para manter suas máquinas sempre trabalhando.

Saiba como a LiuGong está pronta para trabalhar e trabalhar para você.

 **LIUGONG**
www.liugong.com



M&T PEÇAS E SERVIÇOS

AGF MOSTRA LINHA COMPLETA

AGF Equipamentos divulgará, na M&T Peças e Serviços, vários de seus produtos, incluindo rompedores e tesouras hidráulicos, pulverizadores, crushers e garras de sucata, madeira ou tora. Também devem ser exibidos garfos, kits hidráulicos, acessórios para mini-carregadeiras e caçambas para rocha, especiais e elevadas. Para somar força, o estande receberá a visita de dois executivos de representações exclusivas da empresa: a chinesa EDT e a italiana VTN, fabricante de equipamentos para a demolição, movimentação de terra e reciclagem.

Segundo André Garcia de Souza Filho, diretor comercial da empresa, a meta é mostrar aos visitantes todo o processo que envolve a demolição e reciclagem. "Hoje não é uma necessidade, é questão de sobrevivência realizar essas ações com eficiência". Ele garante que embora a AGF Equipamentos seja nova no mercado, seus colaboradores, fornecedores e parceiros possuem um histórico técnico e são capazes de apresentar as melhores alternativas aos clientes. "O custo-benefício, comparado as outras empresas do segmento, é nosso maior trunfo. Os valores praticados pela AGF são entre 20% e 40% menores do que a concorrência. Além disso, a disponibilidade mínima de peças de reposição é de 80%, seguramente a mais alta do mercado".

Distribuindo rompedores hidráulicos no segmento rental, a AGF tem ainda uma rede de vendas, representação e assistência técnica em todo o Brasil e conta com um armazém de peças central, situado em Campinas. Nele, ela mantém o estoque integral dos itens de reposição de desgaste e os de maior probabilidade de falha. Nesse rol estão pinos, buchas, vedações, ponteiros e válvulas de regulação de fluxo.

RENTANK OFERECE CONTÊINERES DESMONTÁVEIS

No mercado há quase 20 anos, a Rentank vai apresentar aos visitantes da M&T Peças e Serviços mais uma solução para a área de logística: os contêineres desmontáveis. De acordo com Bráulio Steffanelo, gerente de marketing da empresa, as principais vantagens dos dispositivos são a economia em transporte, diversidade de modelos e a facilidade de movimentação. "Como o país



PESA MARCA PRESENÇA NO ESTANDE DA CATERPILLAR

A Pesa, revendedor de produtos da Caterpillar, receberá seus clientes do Sul no estande da CAT, exibindo as novidades em peças, serviços e o Rental Store, serviço de locação de equipamentos para terraplanagem, setor agrícola, assentamento asfáltico e para os segmentos florestal, remoção e transporte de areia, saibro, brita, terra e grãos. "Esperamos conseguir na M&T Peças e Serviços a melhor divulgação entre os usuários CAT das novas tecnologias disponibilizadas para esses equipamentos", diz Carlos Augusto Schubert, gerente corporativo de Peças e Marketing da Pesa.

Outra meta da empresa é mostrar os diferenciais de recursos pós-vendas de cada fabricante. Schubert revela que não houve crescimento em relação às vendas de peças na Região Sul. "Os programas do governo federal nesta região estão muito modestos se comparado com os em desenvolvimento nas demais áreas do País. Por isso, os negócios de peças e serviços estão estacionados, com o volume de negócios igual ao de 2010", argumenta.

Com a participação na Feira, Schubert espera um impacto positivo nos clientes, que seja refletivo em vendas. "Com esse contato podemos gerar crescimento em vendas ainda em 2011. Acreditamos muito mais no grande poder de informação que o evento gera e que pode trazer repercussões positivas em períodos mais longos de definições por compras de nossa marca".

terá grandes investimentos em infraestrutura, acreditamos que o evento será um grande ponto de encontro das empresas envolvidas nestas cadeias produtivas".

Além dos contêineres desmontáveis, a empresa deve destacar seus principais produtos, cuja lista inclui os galpões modulares e tanques para transporte de produtos químicos. De acordo com o executivo,

a Rentank é a primeira empresa do Brasil a obter homologação de seus contêineres para transporte de produtos perigosos, seguindo os padrões internacionais. Formada a partir da união de empresas brasileiras voltadas para o desenvolvimento de soluções em transporte, processo, armazenamento de produtos, a Rentank atende diversos segmentos industriais.

CHEGOU COMBOIO CCR - 500

Inovação para a indústria. Solução para o seu negócio.



A Romanelli sempre investiu em tecnologia e inovação para trazer as melhores soluções para o seu negócio. Chegou **Comboio CCR - 500**, mais um equipamento com a garantia e a qualidade Romanelli. Venha conhecer este lançamento e muitas outras novidades que a Romanelli preparou especialmente para você. Você também pode entrar no site ou ligar para fazer seu pedido de peças e equipamentos. **Atendemos em todo o Brasil com a confiança que você precisa e o comprometimento que você merece.**

CAPTAÇÃO DE AR PARA TANQUES PRESSURIZADOS
COM SISTEMA DE FILTRAÇÃO DIMENSIONADO.



MAIOR VOLUME NOS ARMÁRIOS PARA
FERRAMENTAS E ACESSÓRIOS OPERACIONAIS.

DESIGN TOTALMENTE INOVADOR.
CARROCERIA TOTALMENTE FECHADA.

ACESSE NOSSO SITE E
CONHEÇA NOSSA LINHA
COMPLETA DE PEÇAS
E EQUIPAMENTOS.



UNIDADE 1: Rod. Celso Garcia Cid., 2.367 - Jardim Rian | CEP: 86.187-000 | Cambé - PR - Brasil

UNIDADE 2: Av. José Bonifácio 3101F - Vila Atalaia | CEP: 86.181-570 | Cambé - PR - Brasil

55 (43) 3174-9000 | www.romanelli.com.br



Romanelli
Exportação e Importação Ltda.

M&T PEÇAS E SERVIÇOS

ANCHIETA DESTACA SOLUÇÕES PARA PNEUS RADIAIS

A Anchieta Pneus quer conquistar novos mercados, acompanhar e dar suporte técnico aos seus clientes, principalmente os oriundos de outros Estados, no seu estado da M&T Peças e Serviços. A empresa também reserva o lançamento das matrizes para pneus radiais e os novos moldes para reforma de pneus OTR radiais com desenhos originais. São destaque o X-QUARRY, nas medidas 1600R25 e 1800R33, e o X-Mine, nas medidas 20.5R25, 23.5R25, 26.5R25 e 29.5R25.

A ampliação de contatos durante a feira deverá ocorrer, segundo Eliane de Almeida Magalhães Costa Lobo, diretora administrativa da empresa, devido ao fato de muitos clientes estarem expandindo suas atividades para outros Estados das regiões Sudeste, Norte e

Nordeste. O movimento, segundo ela, acontece tanto nos canteiros de obras quando nas expansões do setor portuário e na mineração. "Desde a filiação da Anchieta Pneus na Sobratema, o que inclui a participação em workshops no ano de 2008 e na M&T Expo realizada em 2009, a empresa conquistou muitos clientes de médio e grande porte", diz Elaine. "Esses eventos alavancaram nossas vendas e através deles formamos parcerias sólidas, como a representação exclusiva para reforma de pneus OTR Michelin, e com a líder mundial em reparos técnicos Rema Tip Top", complementa.

Para a executiva, não há dúvida de que a feira retratará o bom momento pelo qual atravessa o País: "O Brasil possui grande e diversificada disponibilidade de recursos na-

turais e estamos à frente de vários países. Devemos aproveitar a oportunidade e avançar dando o suporte que nossos clientes necessitam, com o melhor produto e serviço". Ela também avalia que as empresas do setor devem aumentar o reaproveitamento de carcaças para que essas não se tornem inservíveis. "A reforma de pneus é um grande contribuinte para a qualidade do meio ambiente, ainda que não tenha o devido reconhecimento da sociedade e dos órgãos do governo", avalia ela.

A Anchieta é a única empresa nomeada como reformadora-padrão da Pirelli, utilizando a tecnologia de reforma Novateck. Além da Pirelli e da já citada Michelin, a empresa também tem como parceiros a Bridgestone-Firestone, a Goodyear, a Vival e a Tortuga.

SOLARIS APRESENTA DIVERSAS MODALIDADES DE LOCAÇÃO

A Solaris Brasil vai divulgar todo seu portfólio de produtos na M&T Peças e Serviços: uma frota com 2.500 equipamentos, entre plataformas elevatórias, manipuladores telescópicos, grupos geradores, compressores de ar e torres de iluminação, cujos modelos, em média, não possuem mais de dois anos e meio de tempo de uso. Mantendo seu forte ritmo de crescimento sustentável, Paulo Esteves, diretor comercial da empresa, revela que o crescimento do ano passado (15%) já havia ficado entre os três maiores do mundo, segundo levantamento do Grupo KHL, e em 2010 atingiu 20%, totalizando faturamento de US\$ 72 milhões.

A meta é investir mais US\$ 60 milhões no crescimento orgânico de sua frota e abrir quatro novas filiais em 2011, além de projetos estratégicos com foco nos preparativos da Copa do Mundo e dos Jogos Olímpicos no Brasil, Esteves avalia com bons olhos as oportunidades do ano de 2011 para o segmento e planeja crescer 50%. "Nesse momento, a Solaris está presente em algumas obras em andamento para a Copa e Olimpíadas, como é o caso do Mineirão, além de diversas obras de infraestrutura, caso do metrô no Rio", destaca Esteves.

De acordo com o executivo, além dos novos equipamentos, a Solaris vai aproveitar a participação no evento para apresentar diferenciadas modalidades de locação. A empresa oferece o aluguel de acordo com a

necessidade do cliente, o que inclui a operação, manutenções preventivas e corretivas. "Os equipamentos podem ser locados por dia, semana, mês ou qualquer que seja a demanda do cliente. E a locação também pode acontecer em função da utilização, modalidade em que o cliente loca e paga de acordo com a utilização da máquina.

Esteves esclarece que os clientes têm diversos benefícios quando, por exemplo, locam certa quantidade de equipamentos. "A Solaris disponibiliza para esse cliente em especial equipamentos em

backup, além de treinamento e reciclagem de operadores, conforme sua necessidade". Para problemas eventuais com falhas em canteiros de obras, a empresa possui um serviço de atendimento via 0800 em nível nacional. "A disponibilidade é garantida por meio de um sistema de gestão de frota, que acompanha os equipamentos, assim como as manutenções realizadas. Caso o equipamento apresente algum problema técnico, dependendo do caso a máquina pode ser substituída", explica Esteves.



DA ROCHA AO ASFALTO

A solução completa está na Terex Roadbuilding!

EMPHASIS



Cone - C 1550

Peneira - 694

Triturador com Mandíbula - J1175

Buscando oferecer aos seus clientes uma solução cada vez mais completa, a **Terex Roadbuilding Latin America** lança no Brasil uma linha de equipamentos inovadores em trituração e peneiramento. Produzidas na Irlanda, as máquinas constituem um aliado muito importante na obtenção de agregados para concreto e asfalto.

Especialmente projetadas para atender a diferentes necessidades, os britadores móveis possuem diversas opções de configuração, podendo ser fixos ou móveis, diferenciais que permitem múltiplas utilidades, já que alguns modelos podem ser facilmente deslocados até canteiros de obras mais distantes ou até mesmo alugados em períodos de ociosidade.

Desta forma, a Terex amplia suas possibilidades de melhor servir ao cliente, com uma eficiente cadeia de serviços, suporte técnico, pós-venda, peças e distribuição.

Vislumbrando o crescimento do País, a Terex Roadbuilding faz sua parte e fomenta os investimentos em infraestrutura, trazendo ao mercado alternativas de alta eficiência que por meio de processos de produção focados na sustentabilidade, minimizam consideravelmente o impacto causado ao meio ambiente.

TEREX ROADBUILDING LATIN AMERICA
Rua Comendador Clemente Cifali, 530 | Distrito Industrial Ritter | Cachoeirinha/RS | Brasil
Fone: +55 (51) 2125 6677 | Fax: +55 (51) 3470 6220 | www.terexrb.com.br

 **TEREX**®

WORKS FOR YOU.™

M&T PEÇAS E SERVIÇOS

ROLINK MOSTRA TRUCK PARA PERFURATRIZ DE FABRICAÇÃO PRÓPRIA

A Rolink vai destacar a truck para perfuratriz de fabricação própria na M&T Peças e Serviços. O equipamento usa material rodante da Berco, considerado o maior produtor mundial de material rodante e que é distribuído pela empresa brasileira. De acordo com o engenheiro Mário Hamoka, diretor da Rolink, a Berco processa anualmente cerca de 300 mil toneladas de aço em suas várias plantas mundiais. "Temos mais de sete mil configurações de material rodante da Berco e apostamos no sucesso do evento", afirma o executivo. Ele lembra ainda que a Bercosul, estabelecida no Brasil desde 2002, importa, monta e distribui, com exclusividade, os produtos Berco, mantendo em seu estoque mais de 1500 toneladas de produtos.

A Rolink, por sua vez, comercializa cerca de 300 toneladas de material rodante por ano, direcionados para diversos tipos de equipamentos, incluindo tratores, escavadeiras, perfuratrizes, acabadoras, fresadoras, colheitadeiras e guindastes. "A empresa está consolidada como a mais completa empresa do Brasil especializada em material rodante, pois além da venda, desenvolve projetos especiais, tais como fabricação de trucks para equipamentos de esteiras, bem como medição, acompanhamento e recuperação de material rodante", reforça o diretor. Ele destaca o caso especial de guindastes como os Liebherr 1400 / 1750, Demag CC2600, Manitowoc 4000 / 4100, Linkbelt 418 / 518, American e Bucyrus 38B/51B/71B.



MACHBERT APRESENTA AUTOBETONEIRA DA ITALIANA DIECI

Conhecida por ser especialista em acessórios hidráulicos de escavadeiras no Brasil, a Machbert aposta na M&T Peças e Serviços e refletirá seu entusiasmo na divulgação de seus produtos durante a Feira. "Vamos lançar as autobetoneiras da fabricante italiana Dieci. O modelo N2400, por exemplo, possui 4X4 tração hidrostática nas quatro rodas, giro do balão para descarga 180°, elevação do balão facilitar a descarga e certificação do concreto com pesagem eletrônica", diz José Alberto Moreira, diretor geral da Machbert Equipamentos e Serviços.

Para Moreira, um dos principais diferenciais da Machbert hoje é a disponibilidade dos equipamentos para entrega imediata, o mesmo acontecendo com as peças e serviços. Isso ocorre pela expertise da empresa, que "introduziu no mercado brasileiro os rompedores hidráulicos há 20 anos e, de lá para cá, nunca deixou parou. Foram as perfuratrizes hidráulicas, fresas, placas compactadores, braços fixos na boca de britadores, recentemente as caçambas britadoras, tudo isso montado em escavadeiras das mais diversas marcas".

Para esse ano, o diretor geral da Machbert Equipamentos e Serviços faz projeções bastante agressivas: "teremos um crescimento em um nível próximo a 50% acima de 2010. A M&T Peças e Serviços será uma ação muito importante para o alcance destes objetivos".

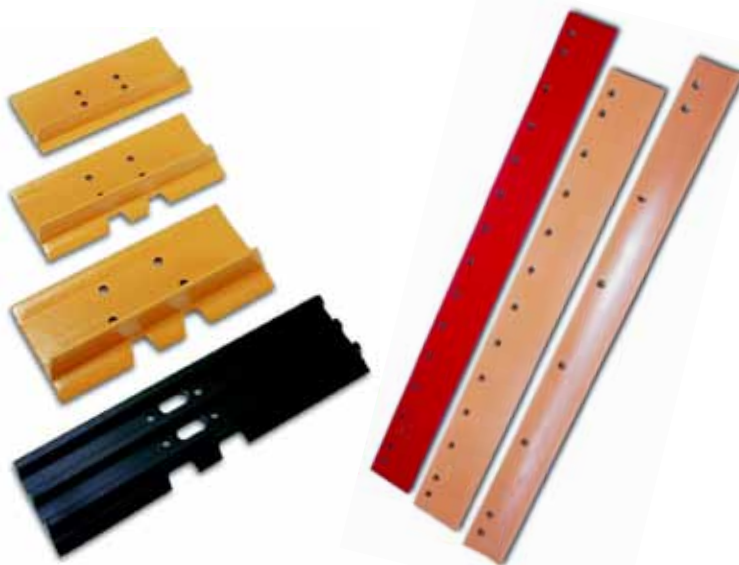
"As caçambas hidráulicas Montabert são as únicas no mundo da mesma marca dos rompedores hidráulicos. Isso permite maior intercâmbio entre estes dois equipamentos numa mesma escavadeira. As caçambas britadoras Montabert produzem entre 20 e 40 m³ por hora, permitindo regulagem do material a ser britado/processado, com saída do material britado entre 2 e 12 cm. Do tipo mandíbulas, essas caçambas já estão operando em muitas pelo país, com destaque neste momento as demolições de estádios de futebol para Copa 2014 e grandes unidades industriais".



METISA PLANEJA CRESCER 20% EM 2011

De acordo Edvaldo Ângelo, diretor presidente da Metisa, as vendas da empresa atingiram 45.409 toneladas líquidas em 2010, sendo que 31.097 foram compras realizadas por clientes nacionais e 14.313 foram exportação. Com linha de produtos que vai de ferramentas agrícolas a peças para tratores, passando por lâminas para corte de pedras ornamentais, acessórios ferroviários e peças para implementos rodoviários, a empresa espera ampliar em 20% esse volume de vendas, devendo alcançar a marca de 54 mil toneladas em equipamentos comercializados. "Nos anos seguintes, poderemos crescer ainda mais, já que contamos com capacidade instalada para produzir 80 mil toneladas de ferramentas de aço anualmente", diz ele.

Do volume total de peças comercializadas pela empresa, Ângelo avalia que 35% correspondem às ferramentas para tratores agrícolas e sobre esteiras, o que explica a expectativa de bons negócios da empresa na M&T Peças e Serviços. "Estamos vivendo uma fase muito boa, de otimismo, o que nos estimula a lançar novos produtos para acompanhar o crescimento do Brasil. Os investimentos que estão sendo realizados em superestruturas de vias ferroviárias e rodoviárias avalizam o otimismo, além dos aportes da área de agricultura, principalmente no segmento sucroalcooleiro", finaliza ele.



Weichai Power
Fornecedora global de motores para aplicações diversas.



Weichai Power Fabricante Global de Motores

A Weichai Power, fundada em 1946, é uma das maiores fabricantes de motores no mundo. Seus produtos incluem todas as séries de motores a diesel de média e alta velocidades e motores de combustível alternativo com 30 - 10000 HP.

Os motores da Weichai Power têm sido amplamente utilizados em caminhões, ônibus, equipamentos de construção, máquinas agrícolas, embarcações marinhas e grupos geradores. Proporcionando alta eficiência, poupança de energia e confiança, os motores da Weichai Power são os principais produtos industriais para atender às necessidades de emissões, cada vez mais rigorosas, de todos os tipos de automóveis, equipamentos mecânicos fora-estrada e embarcações marinhas. Procuramos por um novo parceiro para juntos desenvolver o mercado brasileiro. A Weichai Power se compromete a sempre fornecer a mais limpa, confiável e poderosa potência, promovendo continuamente o progresso social.

Escritório da filial do Brasil

Tel: 11 7642-7085

E-mail: brazilweichai@yahoo.com.cn

<http://www.weichai.com>

WEICHAI POWER CO.,LTD.
Weichai Headquarter Tel: +86-536-8197520

M&T PEÇAS E SERVIÇOS

AUXTER DESTACA NACIONALIZAÇÃO DA JS 200

A Auxter Máquinas e Equipamentos, representante da marca britânica JCB e da fabricante norte-americana Yale, está apostando em sua participação na M&T Peças e Serviços. “Queremos fazer novos contatos e marcar presença num evento organizado pela Sobratema, que já tem expertise com feiras do segmento”, destaca Alexandre Gomes, gerente geral de pós-venda do Grupo Auxter.

Uma das novidades da empresa é a disponibilização da escavadeira hidráulica JCB JS 200 LC com financiamento do Finame. O equipamento já era comercializado pela Auxter desde 2008, mas com sua nacionalização as vendas devem aumentar. A máquina passará a ser produzida, em Sorocaba, na nova unidade da JCB a ser inaugurada em 2012. Equipada com motor a diesel de 172 cv, caçamba reforçada, sistema plexus de filtragem e sapatas de 700 mm, o equipamento é capaz de escavar a uma profundidade de até 6,6 m, contando ainda com chassi longo e cabine fechada com ar-condicionado.

Durante a M&T Peças e Serviços, a Auxter também destacará a marca alemã Sennebogen, fabricante de equipamentos especiais para movimentação de materiais. “Com essa representação estamos num ramo novo e aliando o know-how da Sennebogen ao da Auxter”, diz o executivo. Ele completa, informando que a área de serviços também vai mostrar como funciona sua van, especialmente indicada para visitas de campo. Ela tem um alto índice de solução de problemas: 95% das intervenções no canteiro de obra são resolvidas. O veículo está equipado com gerador, compressor, ferramental, máquina de lavar e é dirigida por um profissional técnico.



AIR SERVICE MOSTRA CARRETA DE PERFURAÇÃO HIDRÁULICA FÊNIX 70 JUNIOR

Há mais de 35 anos no segmento, a empresa promete apresentar toda sua linha de produtos na M&T Peças e Serviços, como carretas pneumáticas e hidráulicas para perfuração de rochas, perfuratrizes pneumáticas leves, braços hidráulicos, rompedores de concreto e asfalto, motores pneumáticos e equipamentos completos para vazamento e tamponamento de altos fornos siderúrgico.

“A M&T Peças e Serviços será uma oportunidade para fortalecermos a imagem da Air service como fabricante nacional de soluções para mineração, construção civil e siderurgia”, revela Geraldo Pires, coordenador de vendas da empresa. Segundo o executivo, o destaque fica para a carreta de perfuração hidráulica Fênix 70 Junior, projetada e fabricada pela Air Service. Trata-se de uma unidade de perfuração de rochas totalmente hidráulica, equipada com martelo (modelos BJ515M ou BJ448M).

“Seu maior diferencial é a alta produtividade aliada a um baixo custo operacional”, diz Pires. O equipamento tem porte reduzido (8,5 t) e por isso pode ser empregado em operações de perfuração em locais confinados, onde, anteriormente, somente as carretas pneumáticas eram utilizadas.





Mais do que máquinas, nosso negócio é facilitar o seu.

Rede de distribuição de Peças.
Segurança, tranquilidade e rapidez são nossos
itens de série.

- E-Frota - Monitoramento On Line das Máquinas
- Lub Life - Sistema de Diagnóstico de Óleo On Line
- Capacitação contínua de nossos profissionais
- Programa de Manutenção Preventiva
- Prestação de Serviço Imediata em todo território nacional

Portanto, se você precisar, não quebre a cabeça.
É só entrar em contato com nossa rede de
distribuição.

DISTRIBUIDORES

CHB COMÉRCIO E INDÚSTRIA LTDA / MG
www.chbequipamentos.com.br
Tel.: 31 3395-0666 / 11 2909-1757

DELTA MÁQUINAS / PA / AP / RR / AM / MA
www.deltamaq.com.br
Tel.: 91 3344-5000

GUEDES EQUIPAMENTOS / SC / PR
www.guedesequipamentos.com.br
Tel.: 48 3285-8550 / 41 3285-2020

KGC / SP
www.kgcmaquinas.com.br
Tel.: 11 4134-6886

KUNZLER MÁQUINAS LTDA / RS
www.kunzlermaquinas.com.br
Tel.: 51 3061-4488

VENEZA MÁQUINAS / SE / PE / PB / RN / CE / PI
www.vezezamaquinas.com.br
Tel.: 81 3471-1005

NIMAQ / SC (oeste)
www.nimaq.com.br
Tel.: 49 3361-4700

INOVA MÁQUINAS LTDA / MG (BH)
www.inovamaquinas.com.br
Tel.: 31 3359-9470

LIFTCOM / SP (capital)
www.liftcom.com.br
Tel.: 11 3729-2622

MEPAR / PR (oeste)
www.meparempilhadeira.com
Tel.: 43 3326-4693

RIO MÁQUINAS / RJ
www.rioquinas.com
Tel.: 21 3572-7000

MARCONI COM., SERV. E REPR. LTDA - MT / RO
www.marconitratores.com.br
Tel.: 65 3665-1333

GLOBAL / ES / BA
www.globalequipamentos.com
Tel.: 27 3533-1700 - 71 3301-4000

SERPENA / MS
www.serpema.com.br
Tel.: 67 3399-6000

TESCO / GO / DF
www.tescoequipamentos.com.br
Tel.: 62 3231-5800 - 61 3445-3007

CAM SYSTEM / SP (interior) / Valinhos
www.camsystemempilhadeiras.com.br
Tel.: (19) 3849-7606

TECNOMAC / SP (interior) / Vale do Paraíba
www.tecnomac.com.br
Tel.: 12 3909-4400

CRAVMAQ COM. DE EQUIP. LTDA / SP (interior)
www.cravmaq.com.br
Tel.: 16 3951-1240

PORTOMAQ / SP (Baixada Santista)
www.portomac.com.br
Tel.: 13 3273-1947 - 3273-2278



DISTRIBUIDOR MASTER
BMC
brasil máquinas

AL. Africa, 545 • Tamboré
Santana do Parnaíba/SP
CEP 06543-306
55 11 **3036.4000**
www.brasilmaquinas.com





ÊXITO DESTACA MANIPULADOR TELESCÓPICO EM SEU ESTANDE

Importadora oficial da XCMG para o mercado nacional, a Êxito vai destacar o manipulador telescópico XT 680 durante a M&T Peças e Serviços. De acordo com a importadora, trata-se de uma máquina eletrônica multifuncional, com motorização Cummins e que pode ser utilizada em levantamentos de até 17 metros, operando com carregamentos de 4,5 toneladas. Com estrutura compacta, o manipulador apresenta uma operação flexível e ajuste automático.

O foco do equipamento são as operações em construção civil, como elevação de cargas e ferramentas, enchimento de cofragens de concreto, limpeza do local, montagem de estruturas, montagens industriais e manuseio de cilindros. A máquina também é indicada como opção para desmontagem de cargas de caminhões e contêineres. Com peso operacional de 13,6 t, a máquina tem ainda inclinação máxima de 33,2 graus.

Além da importação dos manipuladores telescópicos da XCMG, a Êxito também responde pela importação de outros equipamentos da marca, caso da linha de pás carregadeiras, escavadeiras hidráulicas, retro-escavadeiras e tratores de esteira. A empresa tem, atualmente, mais de 350 máquinas para pronta entrega fabricadas pela XCMG. Exclusivamente para o Norte e o Nordeste, a Êxito representa toda a linha de guindastes da XCMG. A rede de vendas totaliza 23 parceiros em 17 estados.

MINIESCAVADEIRAS E CARREGADEIRAS ARTICULADAS SÃO DESTAQUE DA YANMAR

A Yanmar vai destacar sua linha de equipamentos para construção civil na M&T Peças e Serviços. Entre as máquinas estão as miniescavadeiras, carregadeiras, retroescavadeiras, além da linha de motor TNV e dos conjuntos geradores da série YBG, com potência de 7,5 kVA a 75,0 kVA. Para Jaime Jun Tamaki, gerente comercial da Yanmar, o evento representa um ótimo canal de vendas para os produtos e reforça a divulgação do atendimento pós-venda e da assistência técnica da marca.

De acordo com ele, o foco na feira será a venda de conjuntos geradores com fabricação nacional, passíveis de financiamentos via BNDES. São máquinas com potência de 7,5 Kva a 75,0 Kva e que têm, como principais aplicações, atender instalações com demanda de energia durante 24 horas. É o caso de obras onde a rede elétrica ainda não existe ou da implanta-

ção de torres de telecomunicação e em segmentos de locação. A informação é do engenheiro Fábio Miskulin, supervisor de vendas da Yanmar.

Segundo Miskulin, em 2010, a Yanmar incrementou a linha de produtos com máquinas compactas para construção civil: as miniescavadeiras de 1 a 8 toneladas e as carregadeiras articuladas de 4 toneladas, importadas do Japão. "Estas máquinas são uma tendência mundial e estão se popularizando no mercado brasileiro. Para esta linha de produtos verificamos um crescimento de 114 % em 2010. Neste ano, estimamos que esse número dobre novamente", informa.

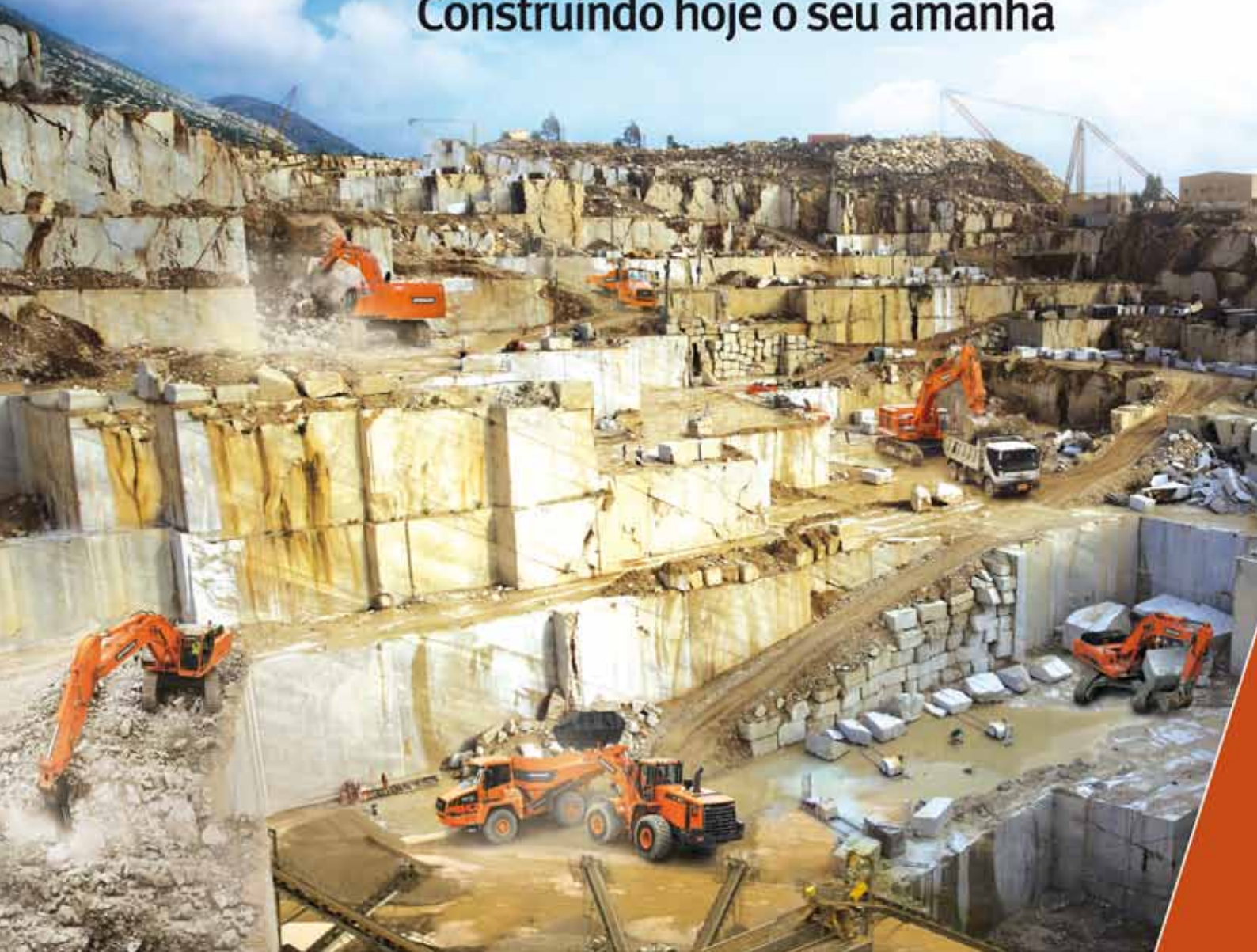
As miniescavadeiras série Vio Yanmar possuem algumas características especiais como o fato de a parte traseira não ultrapassar o limite da esteira, sistema Victas, que distribui o peso da máquina corretamente proporcionando maior ren-

GOLD TRACTOR DIVULGA MATERIAIS RODANTES DA VTRACK

Os materiais rodantes da marca italiana Vtrack serão o destaque do estande da Gold Tractor. Reconhecida mundialmente, a marca será distribuída pela empresa brasileira, que acabou de assinar uma parceria com a Andractor do Brasil, viabilizando esse processo. "Essa parceria vai ajudar a consolidação da marca no país, com material rodante com elevado padrão de qualidade e total garantia", explica Leandro Henrique Ludovico, sócio-diretor da Gold Tractor.

Segundo o executivo, o distribuidor brasileiro também está fortalecendo o segmento de prestação de serviços. "Estamos atendendo os clientes na área de manutenção de material rodante", diz. A empresa possui um estoque de componentes remanufaturados, entre motores, cabeçotes, transmissões e comandos finais - e oferece garantia de três meses. Outra novidade que será divulgada na M&T Peças e Serviços é a atuação da empresa no mercado de caçambas para diversas linhas de máquinas pesadas, de marcas como Caterpillar, Case, Komatsu, Huber Warco, Volvo, Michigan, inclusive com a oferta de caçambas sob medida.

Construindo hoje o seu amanhã



As marcas abaixo também são produtos Doosan



www.Bobcat.com

www.montabert.com

www.doosanportablepower.com

CONSULTE NOSSOS DISTRIBUIDORES

• Comingersoll do Brasil (SP, RJ, ES, MS) Sorocaba (SP) Tel.: (15) 3225-3000 (Sede), São Paulo (SP) Tel.: (11) 5103-1133, Ribeirão Preto (SP) Tel.: (16) 3629-5261, Rio de Janeiro (RJ) Tel.: (21) 3296-8086, Campo Grande (MS) Tel.: (67) 3388-4650, Serra (ES) Tel.: (27) 3071-1232 • Cowdin - Brasil Imbituba (SC) Tel.: (48) 3255-0120, Tijucas (SC) Tel.: (48) 3263-0707 • Renco Equipamentos S/A (BA, MG, GO, SE, AL, PE, PB, RN, CE, PI, MA, TO, MT, PA, RO, AP, RR, AM, AC, DF) Norte e Nordeste - Camaçari (BA) Tel.: (71) 3623-8300 (Sede), Betim (MG) Tel.: (31) 3515-9000, Goiânia (GO) Tel.: (62) 3237-8300, Aracaju (SE) Tel.: (79) 3301-8300, Fortaleza (CE) Tel.: (85) 9985-7953, Marabá (PA) Tel.: (94) 8124-2818, Porto Velho (RO) Tel.: (69) 3213-2300 • Romac Técnica de Máquinas e Equipamentos Gravataí (RS) Tel.: (51) 3488-3488, Maringá (PR) Tel.: (44) 3232-1717, São José dos Pinhais (PR) Tel.: (41) 3398-8828



ce.doosaninfracore.co.kr



ELBA APRESENTA SOFTWARE PARA GESTÃO LOGÍSTICA DE EQUIPAMENTOS

A empresa divulgará soluções integradas para a gestão de Capex (despesas de capital) e Opex (despesas operacionais) para frotas de equipamentos fora de estrada durante a M&T Peças e Serviços. No pacote de tecnologias, o destaque será um software desenvolvido pela própria Elba para realizar a gestão de armazenagem e movimentação de equipamentos.

De acordo com Sylvio Barbosa Neto, diretor de operações, e Flávio Moraes Barbosa, diretor administrativo e financeiro da empresa, a participação na Feira visa mostrar aos visitantes a otimização de recursos e a maximização dos ativos operacionais envolvidos nos processos logísticos, bem como garantir o cumprimento de SLA's (acordo de níveis de serviços) por meio das tecnologias.

A Elba avalia os serviços prestados como processos de parceria e aprendizado, de modo que "todos os clientes ajudam a evoluir os seus próprios processos de logística pesada e com isso geramos conhecimento para o desenvolvimento de novas tecnologias", diz Sylvio Barbosa, salientando que os principais clientes da empresa são a Usiminas, Gerdau-Açominas, Samarco, VSB Tubos e Usiminas Mecânica.

Já madura no mercado, recentemente a Elba Equipamentos completou 51 anos e, de acordo com os seus diretores, as comemorações coincidiram com a entrada de um sócio estratégico, além de um fundo de investimento que solidificou a governança da empresa no que diz respeito à profissionalização e capitalização. "Essa mudança gerou um ambiente propício de crescimento orgânico e sustentado. Investir em novas tecnologias de gestão e equipamentos pesados de última geração faz parte do nosso negócio e a Elba tem realizado isso maciçamente", diz Flávio Barbosa.

Os executivos destacam o projeto de logística de movimentação de placas metálicas para a Usiminas como um dos seus casos de sucesso. "Antes de implantar o projeto, a movimentação das placas era feita com o uso de empilhadeiras de garfos e guindastes treliçados de 70 toneladas, com mais de 25 anos de uso, o que levava ao alto custo operacional e pouca confiabilidade", dizem. "A gestão do pátio era feita por outra empresa e a performance operacional sempre deixou a desejar em termos de custo, segurança e confiabilidade dos equipamentos", complementam. Após um estudo focado, a diretoria da Elba, em conjunto com o gestor de operações da filial da Usiminas, Marcelo Basques e o chefe de operações Manoel Diniz, modificou o processo de movimentação das placas. O projeto envolveu estudo de layout, de tempos e de movimentos e a implantação de um novo conceito de movimentação e logística, com uso de equipamentos modernos. "Após 30 dias de operação, os resultados já foram notados pelo cliente, proporcionando maior produtividade com superação das metas de recebimento e despacho de placas a um custo operacional menor, além de mais segurança operacional e organização", concluem os especialistas da Elba.

DEWALT E STANLEY HYDRAULIC APRESENTAM NOVOS PRODUTOS

Fábio Govina, gerente de marketing da linha industrial da Dewalt e Stanley Hydraulic, destaca que as duas marcas trarão novidades para o mercado de locação, peças e serviços. "Queremos expandir nossa atuação no Brasil e, por isso, a M&T Peças e Serviços será o local ideal para essa ação", comenta o executivo. No caso da Dewalt, os lançamentos incluem o novo demolidor de 16Kg, modelo D25960K, que atende as necessidades de profissionais e empresas que atuam com reformas estruturais, remodelações e demolições.

Segundo Govina, o equipamento oferece atributos técnicos que agilizam os trabalhos de rompimento de asfalto, pisos e estruturas de concreto. São 1.600 W de potência, além de 1.450 IPM e energia de impacto de 42 J. O demolidor possui selos de proteção contra pó em partes estratégicas de sua estrutura, evitando com isso que sujidades prejudiquem o motor e as engrenagens, gerando menor custo com manutenção e com substituição da ferramenta.

Além dele, a Dewalt também aproveita para reforçar a comunicação da sua linha atual de martelos demolidores e perfuradores eletropneumáticos SDS-MAX e dos demolidores de 10 Kg, 13 kg e 30 Kg, voltados para diversos tipos de aplicações. Para a empresa, os equipamentos incorporam tecnologia de ponta e são ideais para o setor de locação de ferramentas, setor em crescimento no País.

Já a marca Stanley Hydraulic Tools, da divisão de infraestrutura, exibirá produtos voltados para o segmento da construção, mineração e desmonte, como a linha de conjuntos hidráulicos portáteis com demolidores, serras e bombas de sucção de água e lodo. Tais ferramentas já são utilizadas por empresas, como Sabesp, Copasa, Eletropaulo e Mendes Junior.

A M&T Peças e Serviços também servirá para o lançamento da linha completa de rompedores hidráulicos para acoplamento em equipamentos compactos, retroescavadeiras e escavadeiras de até 60 toneladas. De acordo com Flávia Garcia, gerente de vendas e infraestrutura, a Stanley Hydraulic Tools anunciará ainda a parceria com a Paraná Drill, primeiro distribuidor oficial para a linha de rompedores hidráulicos, responsável pela implantação, comercialização e manutenção dos produtos da marca na Região Sul. "Já temos distribuidores em Minas Gerais e São Paulo, mas queremos atingir outras regiões do país, assegurando aos clientes, pronto atendimento".



OILCHECK APRESENTA SOLUÇÃO DE ANÁLISE DE ÓLEO

Quem visitar o estande da Oilcheck conhecerá uma solução de análise de óleo totalmente diferenciada no mercado convencional. "Montamos um conceito de trabalho inédito no Brasil e fechamos uma parceria com um dos maiores laboratórios do mundo, o norte-americano Polaris", informa Carlos Henrique Alves, diretor comercial da Oilcheck. Segundo ele, a Polaris é o laboratório oficial de diversas marcas no exterior. "Nosso desenho de negócio segue exatamente esta linha: entregar uma solução exclusiva para cada fabricante de equipamento, sem deixar os clientes finais desguarnecidos".

Outra novidade Oilcheck é o sistema de microfiltração usado em soluções embarcadas em sistemas de combustível e hidráulico. "Esse sistema já vem sendo aplicado nos equipamentos Case há mais de três anos, resultando em máquinas sem falhas nos sistemas de injeção de combustível por mais de 14 mil horas", afirma Alves. De acordo com ele, a Oilcheck também começou a usar, em 2010, uma nova aplicação em comboios, postos de abastecimento e sistemas hidráulicos. "Já temos o sistema instalado na Odebrecht, Construtora Barbosa Mello, Usina Araguari, além de outros clientes que encontraram conosco a solução para um problema não controlado pela ANP: a contaminação por partículas suspensas".

PRENSA PARA ALINHAMENTO TRUCK É DESTAQUE DA TRATORGEL

A Tratorgel levará seu portfólio com mais de 5 mil diferentes produtos para a M&T Peças e Serviços. O rol de soluções inclui desde turbinas, redutores, pinhões e coroas até engrenagens em geral, reversores, mancais, eixos, hélices, passando por equipamentos pesados como tratores de esteiras, pás-carregadeiras e escavadeiras hidráulicas. Mas um dos destaques principais será lançamento da prensa para alinhamento truck, que pertence à linha de máquinas para oficina de material rodante. Thomas Maiani, diretor da Tratorgel, explica que o equipamento é destinado à colhedora de cana de açúcar, mercado em plena expansão no País.

"Nós investimos no desenvolvimento desse equipamento, que também pode ser aplicado para trucks de caminhões e máquinas rodoviárias", revela o executivo. De acordo com ele, o dispositivo é construído com chapa de 38 mm e travas de reforço na base inferior, oito pés e chumbadores. A prensa possui motor trifásico blindado 220/380/440volts 20cv - 4 pólos, acoplado a uma bomba hidráulica com capacidade de 210 bar de pressão. A máquina tem ainda um reservatório com filtro e visor de nível, com capacidade de 300 litros óleo hidráulico 68, bem como 4 pistões com hastes temperadas e retificadas com capacidade de 100T, outros 4 para 40T e 2 para 4T. Com peso aproximado de 6.000 kg, as prensas do equipamento se deslocam através de r

Otimista com relação ao sucesso do evento, Maiani acredita que a Tratorgel deve suprir a demanda por equipamentos, peças e serviços que surgirá em breve em várias regiões do País: "o Brasil vai receber diversos investimentos nos próximos anos, fruto de alguns eventos como Copa do Mundo e Olimpíadas, programas governamentais para diminuição de déficit habitacional, investimentos do governo em infraestrutura, exploração de reservas da Petrobrás e outros fatores que exigirão mais produção interna. Nosso segmento deverá acompanhar essa onda de projetos", argumenta.

www.tratorgel.com.br



YANMAR
Solutioneering Together

Sua melhor parceira na construção do futuro



CARACTERÍSTICAS

- Oscilação do eixo traseiro
- Tomada de força dianteira disponível
- Motor 4 cilindros
- Tração 4x4
- Levante da caçamba de até 1.300 kg
- Levante de 3.00 m

Procure nossos revendedores:

ROBEMAR

Construtores de Máquinas Ltda.

www.robemar.com.br

SÃO PAULO.....Tel.: (11) 3621 9797
SUMARÉ.....Tel.: (19) 3864 9266

SERMAQ

www.sermaq.net.br

CHAPECÓ.....Tel.: (49) 3329-9994

LVM
EQUIPAMENTOS E LOGÍSTICA

www.lvmam.com.br

MANAUS.....Tels.: (92) 3236-1455
(92) 3236-1965

YANMAR SOUTH AMERICA IND. DE MAQ. LTDA.

Av. Presidente Vargas, 1400 Vila Mária V.
Indaial, SC - CEP: 12238-001
Tel.: 19-3803-8000 FAX: 19-3834-4454
<http://www.yanmar.com.br>

M&T PEÇAS E SERVIÇOS

ESPAÇO DA XGMA ABRIGA SETE EQUIPAMENTOS

A XGMA, uma das maiores fabricantes de equipamentos pesados da China, vai apresentar sua linha completa de movimentação de terra e de máquinas rodoviárias. De acordo com a empresa, o espaço coberto do estande de 390 m² vai abrigar sete máquinas. Nessa lista estão incluídas três carregadeiras – os modelos XG918, XG932III e o XG958, que possui motor Cummins turbo arrefecido com injeção mecânica. Na lista também está a escavadeira Hidráulica XG822LC, com motor Isuzu e bomba principal Kawasaki que favorecem a alta produtividade. Completam o rol de máquinas a motoniveladora XG31651 e a retroescavadeira XG765, com motor Cummins original 4BTA 3.9. O rolo compactador

XG6102 fecha o portfólio, sendo equipado com motor Cummins 4BTA 3.9 turbo diesel.

Com menos de um ano de operação no Brasil, a marca já teria conquistado o Oriente Médio, Ásia e Europa, segundo a fabricante. Para atender o mercado, a empresa organizou uma rede que inclui a JM Máquinas, responsável pelos Estados de São Paulo, Paraná, Santa Catarina e Rio Grande do Sul. Já a Tractorbel, sediada em Belo Horizonte, atende os Estados do Espírito Santo, Rio de Janeiro e Minas Gerais.

“A feira será uma ótima oportunidade dos compradores potenciais conhecerem mais de perto nossas máquinas chinesas XGMA, além de ter uma equipe ao alcance para tirar quaisquer dúvidas no local.

Aliás, as máquinas já estão em operação em várias obras no Brasil”, registra Arthur Ferro, diretor comercial da JM Máquinas, de Valinhos (SP).

A fabricante destaca o baixo custo operacional como um dos seus diferenciais, ao lado da qualidade e da produtividade dos equipamentos. O suporte de pós-vendas, com custo de manutenção mais baixo em até 30% em relação à média nacional, é outro benefício, segundo a JM Máquinas. Pertencente ao Grupo JMalucelli, o dealer possui estoque de peças de reposição XGMA para pronta-entrega, além de equipe especializada para assistência aos clientes. As máquinas XGMA têm garantia de 1 ano.



MACHBERT: UMA LINHA COMPLETA DE ACESSÓRIOS HIDRÁULICOS

- Rompedores hidráulicos
- Caçambas britadoras
- Compactadores de solo
- Autobetoneiras
- Braços hidráulicos
- Perfuratrizes hidráulicas
- Recicladoras móveis
- Tesouras para demolição/sucata
- Outros acessórios de escavadeira




MACHBERT
www.machbert.com.br

RACK LANÇA NOVOS PRODUTOS PARA ELEVAÇÃO DE CARGAS

Incentivar a cultura de utilização dos elevadores cremalheira motivou a Rack Elevadores a participar da M&T Peças e Serviços. A empresa avalia que o mercado reconhece o aumento de produtividade oferecido por esses equipamentos e produziu, em 2010, mais de 180 elevadores com a tecnologia. A meta é dobrar a produção e incluir novos produtos ao portfólio em 2011. "Visualizamos que a M&T Peças e Serviços atrairá um público altamente especializado e realmente interessado, visto a grande demanda por máquinas e equipamentos, além dos serviços de montagem, desmontagem assistência técnica e peças de reposição. Estamos preparados para atender a procura", diz Marcelo Ferreira, gerente de marketing da Rack.

Além dos modelos já em linha, como os elevadores cremalheira para capacidades de carga de 1.000, 1.500 e 2.000 kg, Ferreira revela que também serão apresentadas as plataformas cremalheira de trabalho em fachadas. "É um equipamento que permite a ascensão de materiais para aplicação direta na fachada. O conceito é ser um dispositivo intercambiável com o elevador, onde após o término da aplicação do mesmo, retira-se a cabina do elevador e instala-se a plataforma cremalheira no mesmo conjunto de torres", detalha. Segundo ele, as configurações de montagem permitem comprimentos de 10 metros com uma torre ou até 30 metros com mais de uma torre, além da altura de trabalho de até 100 metros.

A Rack Elevadores também está apostando nas guias de pequeno porte, conhecidas como mini-guias, um equipamento para içamento de materiais em obras, fabricada em aço carbono com acabamento em pintura, que permite montagens tanto horizontais quanto inclinadas. Com isso, o dispositivo aumenta sua altura livre de trabalho sobre a laje, sendo também baixa a interferência na obra. A área de trabalho delas é de 154 m², contando com sistema de contra-lança para equilíbrio do centro de gravidade. O dispositivo possui ainda duas velocidades de trabalho, tanto vertical como horizontal, e altura de içamento de carga de 150 metros.

De acordo com a Rack, o elevador mais usado atualmente é o de 1.500 kg de carga, com cabine de dimensões 1,30 x 3,00 x 3,00 metros. A capacidade de carga dos equipamentos da empresa vai de 400 kg até 5.000 kg, com alturas superiores a 400 metros e cabinas de dimensões variadas atendendo às especificações dos clientes. Os acabamentos superficiais também podem variar de acordo com a aplicação, podendo ser pintados, galvanizados ou construídos em aço inoxidável.



YANMAR
Solutioneering Together

**Sua melhor parceira
na construção do futuro**



CARACTERÍSTICAS

- Giro da cabine 360° sem que a parte traseira saia do limite da esteira
- Maior velocidade de operação
- Menor consumo de combustível
- Maior estabilidade
- Modelos disponíveis de 1 a 8 ton

Procure nossos revendedores:



www.lvmam.com.br

MANAUS.....Tels.: (92) 3236-1455
(92) 3236-1965



Distribuidora de Máquinas Ltda.

www.robemar.com.br

SÃO PAULO.....Tel.: (11) 3621 9797
SUMARÉ.....Tel.: (19) 3864 9266



www.sermaq.net.br

CHAPECÓ.....Tel.: (49) 3329-9994

M&T PEÇAS E SERVIÇOS

REAL BOMBAS DESTACA REMANUFATURADOS

A Real Bombas vai apresentar bombas multimarcas da linha leve e pesada, nacionais e importadas, e buscar novas oportunidades comerciais e parcerias na M&T Peças e Serviços. Outro objetivo da empresa é conhecer mais o mercado e suas demandas. A informação é de Álvaro Macedo, diretor geral da empresa. De acordo com ele, o evento será o espaço ideal para mostrar o know how da companhia. “Nossa meta é apontar as vantagens de se trabalhar com produtos remanufaturados de qualidade, principalmente os que colaboram com o meio ambiente”, diz ele. “Tentaremos quebrar o paradigma dos produtos remanufaturados, afinal estaremos frente a frente com um público especializado”.

O executivo acredita que, num curto prazo, haverá uma tendência de crescimento dos remanufaturados no mercado brasileiro, prática comum em países mais desenvolvidos, segundo ele. Com sete anos no mercado, a Real Bombas quer estimular o uso consciente de produtos e considera que a aceitação dos remanufaturados ainda é pequena. De acordo com ele, o produto remanufaturado é tão bom quanto um novo, com as mesmas especificações e garantias e, em geral, uma bomba remanufaturada pode chegar a custar 50% menos do que um produto novo.



REKOM EXIBE SISTEMA DE MONITORAMENTO POR SATÉLITE

Especializada em componentes para as máquinas Komatsu, a Rekom vai mostrar o Komtrax, sistema de monitoramento e gerenciamento de equipamentos por satélite de sua representada. A solução será um dos principais destaques do estande da empresa. “Com ele, o operador pode acompanhar diariamente a máquina, recebendo informações sobre suas condições e detectando o surgimento de qualquer anomalia”, explica Angelino Pereira de Carvalho, administrador da Rekom, que ressalta que o sistema já está no mercado, mas passa ser oferecido agora para todos os clientes.

O novo serviço completa a atuação da Rekom, focada na reforma de componentes da Komatsu, que também oferece trabalho com a modalidade à base de troca. “Ele funciona muito bem quando o cliente está com a máquina em operação e não pode parar. Neste caso, na base de troca, liberamos o componente remanufaturado após acertos comerciais. Ele é instalado na máquina enquanto o usado é enviado para Rekom”, detalha Carvalho.

Um investimento recente da Rekom fortalece a expertise da empresa: a bancada com motor elétrico para teste de bombas hidráulicas, de 400 HP. Ela assegura que a companhia pode testar qualquer bomba hidráulica de qualquer máquina Komatsu. Equipada com dinamômetro para testar motores hidráulicos, a solução permite que todos os testes sejam monitorados por computador.

Com a participação na M&T Peças e Serviços, Carvalho espera que a Rekom seja cada vez mais conhecida no mercado. “Vamos divulgar nossos serviços para todos os clientes que tenham máquina da marca Komatsu. A meta é fazer com que os profissionais que precisam de reforma desses componentes pensem na Rekom como primeira alternativa”, explica.

SONED MOSTRA BENEFÍCIOS DO SISTEMA TRUCKLUB

A Soned, fabricante de bombas e sistemas de lubrificação centralizada para óleo e graxa, participa da M&T Peças e Serviços para divulgar as vantagens do TruckLub, produto aprovado pela Comunidade Européia, com grande aceitação pelo seu baixo custo de manutenção. Trata-se de um conjunto de eletrobomba de 12 V ou 24 V modelo PEG 2N, dotado de elementos bombeadores de graxa, com válvula de alívio para pressão máxima, distribuidores progressivos com até 20 saídas em uma única peça. O dispositivo pode lubrificar até 60 pontos no veículo em movimento.

Segundo Marcelo Miranda, da área de vendas da Soned, o sistema TruckLub é a melhor forma de lubrificar, visto que faz o bombeamento por pontos, fornecendo

a dosagem necessária ao equipamento e com a vantagem de poder ser usado no veículo em movimento. Um dos usuários da tecnologia é a Paraná Equipamentos, revendedor da Caterpillar.

O sistema pode ser usado em veículos como transportes rodoviários, ônibus de passageiros urbanos e rodoviários, caminhões e outros veículos fora de estrada, canaviais, canteiros de obra e transporte de minérios. De acordo com a Soned, outros benefícios do TruckLub incluem a lubrificação dos pontos de difícil acesso do veículo, além da geração de economia de tempo na mão-de-obra. A tecnologia ainda reduz os desgastes nos pontos de atritos, evitando quebra, e aumentaria a rentabilidade de rodagem da frota. Outros ganhos estão concentrados na

economia de graxa, evitando o desperdício e a atração de não poluir o meio ambiente. Finalmente, ele também evitaria a parada periódica para lubrificação e aumentaria a vida útil das peças.



TBM DESTACA BORDAS-BASE PARA CARREGADEIRAS

A TBM vai destacar a utilização de bordas base, dos tipos reto e bico de pato, com bordas/segmentos aparafusados. Segundo a empresa, trata-se de uma excelente alternativa da utilização para carregadeiras de todas as marcas, podendo aumentar significativamente a vida útil dos materiais. As bordas também proporcionam uma grande facilidade de troca de peças, inclusive no próprio local em que a máquina estiver trabalhando, o que significa operações em campo, se necessário.

Ao lado da novidade das bordas base citadas, a TBM trará ainda suas linhas de FPS nos aços XS 300 & XS 400, incluindo bordas, dentes, unhas, cantos e suportes, entre outros. Também serão destacados os implementos como caçambas e chapas de desgastes.

Para Anamaria Gomes Faria, gerente Comercial da empresa, a M&T Peças e Serviços é uma excelente oportunidade para contatos com os atuais distribuidores da marca, de forma a consolidar a relação comercial. "Também representa um campo fértil para estabelecimento de novas parcerias, tendo em vista que nossa distribuição de ferramentas de penetração no solo é feita pelas revendas", argumenta a executiva. De acordo com ela, a linha de Implementos, vendida diretamente aos usuários finais, deve ainda gerar uma grande visitação.

Segundo Anamaria, a TBM estima um crescimento real de faturamento em torno de 10% ao ano nos próximos cinco anos e destaca o mercado de mineração, em função do alto volume de produção e valores envolvidos no setor. "Ele exige agilidade na reposição de peças e serviços, além da necessidade de alta qualidade de materiais utilizados, tendo em vista que todos os trabalhos desenvolvidos nesse setor serem executados em terrenos e condições de alta abrasão e impacto", finaliza.

Segundo Anamaria, a TBM estima um crescimento real de faturamento em torno de 10% ao ano nos próximos cinco anos e destaca o mercado de mineração, em função do alto volume de produção e valores envolvidos no setor. "Ele exige agilidade na reposição de peças e serviços, além da necessidade de alta qualidade de materiais utilizados, tendo em vista que todos os trabalhos desenvolvidos nesse setor serem executados em terrenos e condições de alta abrasão e impacto", finaliza.



PAULICLAN TRAZ ESCAVADEIRAS DA CHINESA ZOOMLION

Com 25 anos de mercado, a Pauliclan Peças e Equipamentos atende os segmentos de construção civil, terraplenagem e obras públicas, desenvolvendo peças e realizando serviços para tratores e maquinários em geral. Para a primeira edição da M&T Peças, ela trará peças de importadas e equipamentos inéditos no país: a escavadeira hidráulica da fabricante chinesa Zoomlion, modelo ZE 230. Segundo Gabriel Cruz, sócio diretor da Pauliclan, a empresa vai comercializar e executar o pós-venda desses equipamentos no Brasil.

Cruz adianta que a marca também é representada pela BMC no Brasil, porém para outro tipo de equipamento. O modelo de 22 toneladas possui motor Cummins original e bomba Kawasaki. Os diferenciais da máquina incluem injeção direta com turbo compressor, em consonância com a norma europeia II, baixo consumo de combustível, sistema de controle hidráulico avançado e confiável e ambiente operacional seguro. Outras características como visão aberta e ultra-baixo ruído, ar condicionado frio e quente e elementos estruturais de reforço completam a escavadeira.

A Pauliclan também levará para a M&T Peças e Serviços o seu produto de fabricação própria: o Clamshell Pauliclan, uma mandíbula para escavação vertical que atinge profundidade de até 10 metros com prolongador (opcional) e giro de 360 graus. O equipamento é direcionado para escavações, obras de saneamento e galerias de águas pluviais, podendo ser instalado em qualquer modelo de escavadeira hidráulica. "Além dele, os usuários recebem os componentes da nova linha na modalidade à base de troca. Ao invés de esperar que a manutenção seja realizada, o cliente já recebe uma do nosso estoque. Desta forma, ele não fica com máquina parada", explica Cruz. "Em 2010 vendemos a máquina para empresas como Sabesp e a Emae - Empresa Metropolitana de Águas e Energia. Nesse ano, ela foi comercializada para a Passarelli e Cowan", informa.

YANMAR
Solutioneering Together

**Sua melhor parceira
na construção do futuro**



CARACTERÍSTICAS

- Largura variável
- Lâmina ajustável
- Motor de 2 cilindros
- Prof. máx. de escavação 1.500 mm
- Peso aproximado 1000 Kg

Procure nossos revendedores:

LVM
EQUIPAMENTOS E LOGÍSTICA
www.lvmam.com.br
MANAUS.....Tels.: (92) 3236-1455
(92) 3236-1965

ROBEMAR
Distribuidora de Máquinas Leste
www.robemar.com.br
SÃO PAULO.....Tel.: (11) 3621 9797
SUMARÉ.....Tel.: (19) 3864 9266

SERMAQ
www.sermaq.net.br
CHAPECÓ.....Tel.: (49) 3329-9994

YANMAR SOUTH AMERICA IND. DE MAQ. LTDA.
Av. Presidente Vargas, 1400 Vila Vitória II
Indaial, SC - CEP: 13355-001
Tel: 19-3951-3000 FAX: 19-3834-4484
<http://www.yanmar.com.br>

M&T PEÇAS E SERVIÇOS

NOVAK & GOUVEIA DIVULGA BENEFÍCIOS DO PRÉ FILTRO DE AR

Focada na oferta de bombas, motores e comandos hidráulicos, além de joysticks, peças para estes componentes e kits de vedação, A Novak & Gouveia terá uma grande novidade para a M&T Peças e Serviços: a distribuição do pré-filtro de ar Klean Aire, que garante aumento da vida útil dos filtros e de desempenho do motor, economia do combustível, bem como a redução do desgaste dos motores. A queda no custo operacional resume o conjunto de benefícios, segundo Sandro Ricardo de Gouveia, diretor executivo da empresa.

Ele explica que o pré-filtro pode remover até 92% das impurezas da chuva, poeira e sujeira do ar de entrada antes que ele alcance o elemento do filtro. Com diversas aplicações, o pré-filtro não requer virtualmente nenhuma manutenção; sua carcaça foi revestida de aço para resistir aos ambientes mais severos e ele trabalha em qualquer condição atmosférica.

Para o diretor executivo, a novidade será anunciada em lugar certo. "O evento é uma oportunidade para fortalecermos a imagem da Novak & Gouveia como distribuidora de soluções de hidráulica móbil", argumenta. "A M&T Peças e Serviços está voltada para o nosso mercado, que é venda de peças e com-

ponentes para hidráulica móbil e prestação de serviço também para hidráulica móbil e injeção diesel", complementa.

A Feira também marcará o lançamento a loja virtual da Novak & Gouveia. "Nosso objetivo é iniciar as vendas de vedações especiais para cilindros pela internet", conta o executivo. De acordo com ele, a intenção da empresa é mostrar a qualidade serviços e fornecimento de componentes durante o evento, ressaltando que a companhia é

especializada em escavadeiras hidráulicas.

Para a Novak & Gouveia, os investimentos em infraestrutura continuam a movimentar todo o mercado. "O recondicionamento será uma tendência, pois esse processo reduz significativamente o consumo de recursos naturais e energia em relação aos utilizados na fabricação de novos produtos. Nesse sentido, também vamos ter menos resíduos, contribuindo para a conservação do planeta e uma vida mais saudável".



BOSCH REXROTH DEMONSTRA SERVIÇO DE REPARO DE REMANUFATURA

A Bosch Rexroth levará para M&T Peças e Serviços uma série de equipamentos, incluindo bomba e motor hidráulico, pistões axiais vazão, engrenagens, redutor planetário e acumulador. Também fazem parte desse rol dispositivos como válvula de freio, bloco comando, eletrônica, sensores e partes e peças para toda família de reparos. Além deles, a empresa destacará o serviço de reparo e remanufatura de seus produtos para o mercado de pós-venda.

A Bosch Rexroth é a única que pode utilizar partes e peças originais de fábrica nesses serviços, estendendo ao mercado de reposição, os processos, procedimentos e a garantia de um produto novo. De acordo com a fabricante, a eficiência de produtividade, garantindo a sobrevida dos produtos reparados ou remanufaturados, consegue baixar significativamente os custos de manutenção do circuito hidráulico, nas máquinas ou implementos montados com produtos da empresa.

Dentre os produtos que estarão no evento há um destaque para as unidades de

pistões axiais, disponíveis para bombas e motores hidráulicos. A construção compacta, a relação entre peso e potência e o cumprimento da necessidade de altas rotações e elevado torque, com grau de rendimento otimizado, são importantes fatores que favorecem a utilização de transmissões hidrostáticas. As vantagens desses produtos incluem ainda mudança direta e sem trancos, do sentido de direção, elevada capacidade de vazão, conversão automática de torque e operação simples – ergonomicamente favorável - o que proporciona mais segurança e conforto ao operador.

Para construção civil e mineração, o foco da Bosch Rexroth será a divulgação de seus serviços de reparo e venda de peças para bombas e motores de pistões. "A reposição dos componentes hidráulicos nas máquinas de construção e mineração é realizada normalmente pelos OEM. O mercado paralelo atua fortemente com peças não originais e, conseqüentemente, com preços muito atrativos", revela Ederson Cheri, gerente Market Segment

Mobile Applications.

"A vantagem do custo menor no primeiro momento deixa de ser válido quando a vida útil do componente é reduzida e as perdas de produtividade da máquina se evidenciam. Montar uma bomba hidráulica com folgas fora da especificação significa pior rendimento volumétrico (maior vazamento), redução da velocidade da operação, com perda de produtividade. Com isso, uma escavadeira ou uma pá-carregadeira, por exemplo, terá menos capacidade de movimentação de terra por unidade de tempo. Infelizmente, este é um custo que não é medido na aquisição de um produto reparado com peças não originais", explica o executivo.

No Brasil, a Bosch Rexroth possui sede em Atibaia, interior de São Paulo, unidade fabril em Pomerode (SC), nove regionais de vendas próximas aos mais importantes mercados brasileiros e mais de 60 distribuidores autorizados na área de automação industrial e mobil, situados nas principais cidades do país.



TIRA DAQUI



COLOCA ALI

TUDO MUITO SIMPLES, MESMO COM MAIS DE 20 TONELADAS.

Operações com a maior eficiência, mesmo para cargas de 20 toneladas, de maneira prática e segura.

A MaxiGrua além da locação de guas de grande porte também conta com máquinas menores, sempre com o objetivo de melhor atender seu projeto.

NOVIDADE



SISTEMA ANTI-COLISÃO

- Permite o monitoramento de duas ou mais guas, quando montadas na mesma obra, evitando assim a colisão das respectivas lanças;
- Impede que a carga passe por cima de uma área não desejada;
- Emite relatórios que permitem o gerenciamento de cada máquina.

MAXXIGRUA®
LOCAÇÃO DE GRUAS



R. Cons. Gavião Peixoto, 61 - Rafard - SP

Fone: 19 3496.2909 / 3496.2207

www.maxxigrua.com.br

M&T PEÇAS E SERVIÇOS

SPRING MACHINE CONTROL É A NOVIDADE DA ACR

Além dos produtos das marcas Itowa, Dinaksa e Sirena, a ACR também exibirá os equipamentos de pesagem dinâmica da italiana Spring Machine Control na M&T Peças e Serviços. Segundo Eduardo Guimarães, executivo do departamento de marketing da ACR, os novos dispositivos serão um dos destaques no evento. Compactos e de fácil instalação, eles possuem um eficiente sistema de cálculo, fornecendo informações precisas sobre o material pesado. Atualmente, a empresa comercializa quatro modelos destes equipamentos: Leader, Bulldozer, Boomerang e Truck Loader.

“Queremos levar ao conhecimento do público da M&T Peças e Serviços o que há de melhor em sistemas de sinalização, pesagem e rádio controle”, reforça Guimarães. “Todos os produtos da ACR são de qualidade, fornecidos por conceituadas empresas da Europa. Dispomos de uma equipe tecnicamente bem preparada e equipada para



prestar assistência 24 horas em rádio controle, sistemas de pesagens e sinalização”.

Para Guimarães, o cenário atual é positivo e promissor, graças aos projetos que serão executados nos próximos anos para grandes eventos esportivos que se realizarão no Brasil, caso da Copa do Mundo e das Olimpíadas. “Isso terá um impacto, principalmente no setor industrial, onde a ACR atua fornecendo diversas soluções em automação de sistemas industriais”.



TRIEX APOSTA NAS PEÇAS GENUÍNAS

O objetivo do grupo Triex é mostrar sua linha de peças para transmissões e eixos diferenciais da marca Dana durante a M&T Peças e Serviços. Aplicados em pás carregadeiras, a linha deve ser um dos destaques da empresa no evento. “Esperamos uma grande visitação já que o mercado de peças e serviços para equipamentos pesados vem ganhando cada vez mais espaço. O evento receberá um público de qualidade e sedento por novidades do segmento”, diz Marcelo Vieira, diretor da empresa.

Além de oferecer seus serviços voltados para esses componentes, a Triex conta com produtos que se destacam pela qualidade e pelo fato de serem peças genuínas. A empresa espera que sua participação se reflita em negócios. No ano passado, ela cresceu aproximadamente 13,5% em relação a 2009. A estimativa da empresa é ter um aumento de 20%, em função do momento estratégico que o País atravessa, com a realização de obras de infraestrutura em todo o Brasil.

De acordo com a Vieira, para atender as demandas e oferecer novas soluções ao mercado, a Triex conta com o posto de serviços autorizado e homologado pela Divisão de Produtos Fora de Estrada, da Dana. Outro recurso é a oficina bem equipada e com técnicos especializados e treinados.

feloc 2011

Feira de Equipamentos para Empresas Locadoras

25 e 26 de novembro

Em paralelo
a Lugar 2011
Brasil
Encontro de Profissionais das Empresas Locadoras

AGORA EM SÃO PAULO

PAVILHÃO AMARELO
EXPO CENTER NORTE
CENTRO DE EXPOSIÇÕES E CONVENÇÕES

Informações:

www.feloc.com.br

Organização

ALEC
ASSOCIAÇÃO DE LOCADORAS
11 3965-9819
www.alec.org.br



RECONHECIMENTO MUNDIAL EM IMPORTAÇÃO DE MÁQUINAS HYUNDAI.

Importadora oficial das máquinas Hyundai para o Brasil através da **Veneza Trading**, a **Veneza Máquinas** atua com exclusividade em sete estados do Nordeste e conta com uma equipe especializada para atender todos os clientes da região.

Entre em contato com os consultores da Veneza e faça um bom negócio.



- ▶ Toda Linha de Produtos Hyundai
- ▶ Engenharia de Suporte ao Produto
- ▶ Amplo estoque de peças

- ▶ Assistência Técnica
- ▶ Oficina Móvel
- ▶ Serviço de Entrega

www.venezanet.com

IMPORTADOR OFICIAL:

VENEZA
TRADING

DISTRIBUIDOR:

Veneza Máquinas

Alagoas - Ceará - Paraíba - Pernambuco - Piauí - Rio Grande do Norte - Sergipe

Recife-PE | Av. Mal. Mascarenhas de Moraes, 2778 | Imbiribeira
Bayeux-PB | Rod. BR 101 Km 158, s/n | Alto da Boa Vista
Fortaleza-CE | Rod. BR 116 Km 7,5, 7575 | Messejana
Petrolina-PE | Rod. BR 122 Km 6, s/n | Loteamento Recife

Fone: 81 3471.1005
Fone: 83 3232.1215
Fone: 85 3276.6161
Fone: 81 3471.1005

 **HYUNDAI**
HEAVY INDUSTRIES CO., LTD.



CAIMEX APRESENTA LINHA DE ROMPEDORES HIDRÁULICOS RAMFOS

A aposta da Caimex é ganhar mais espaço perante seus concorrentes paulatinamente. Wagner Zenaro, gerente comercial da empresa, faz questão de ressaltar que, até o momento, o resultado de vendas tem sido muito positivo. "Acabamos de vender dois rompedores da Série TF Ramfos, o TF 25 e o TF 40, da coreana Tyfos, para a Destroy Desmontes Técnicos, de Minas Gerais, considerada uma das maiores desse segmento no País. São equipamentos que podem ser aplicados desde demolições leves até grandes projetos de escavação e demolição", diz Zenaro.

Segundo ele, os rompedores da Ramfos atendem as normas européias de emissão de ruídos e são adequados para trabalhar em áreas urbanas, características que têm pesado a favor da sua boa aceitação no mercado brasileiro, principalmente nos estados de Minas Gerais, Bahia, Pernambuco, Paraíba e Rio de Janeiro.

Zenaro explica que vê surgir uma nova demanda no mercado para equipamentos cujo peso do portador está acima de 30 toneladas. Quando o assunto é volume de vendas, ele é otimista, prevendo um crescimento de 300% nos próximos três anos. "Vendemos a média de dois rompedores por mês e somos relativamente novos no mercado. A meta é aumentar esse número para dez por mês e, pouco a pouco, ganhar espaço. Nossos equipamentos, comparados aos das outras empresas desse segmento, chegam a ser 30% mais baratos", avalia.

Quando abordado sobre a origem da Tyfos, o executivo diz que os produtos coreanos são bem aceitos no Brasil. "Isso porque os equipamentos são duráveis, confiáveis e de qualidade". De acordo com Zenaro, investir no suporte técnico tem sido umas de suas prioridades da Caimex. "Procuramos ser parceiros dos clientes. Quando há problema, o atendimento é rápido. Conseguimos isso porque, quando vendemos o produto, oferecemos um treinamento de como efetuar a manutenção preventiva, tanto para o operador quanto para o mecânico. Dessa maneira, podemos ter um diálogo mais claro com o cliente e identificar as causas da falha antes mesmo de chegar ao local".

Na avaliação de Zenaro, essa parceira pode evitar até a ida do técnico da Caimex ao canteiro de obras, caso o tipo de problema seja identificado durante uma conversa por telefone. Entre os diferenciais dos rompedores, o executivo destaca a junta giratória e a possibilidade de efetuar a manutenção sem precisar desmontar ou retirar a peça da escavadeira.

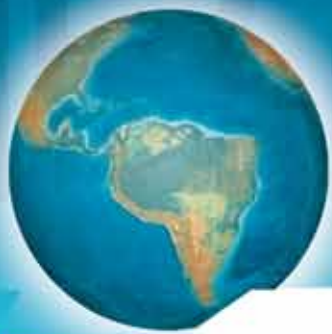
HIDRAU TORQUE APOSTA NO MARKETING PARA CRESCER 25%

Comemorando 30 anos de existência, o Grupo Hidrau Torque enxerga na M&T Peças e Serviços uma das principais ferramentas para alcançar o crescimento de 25% neste ano. A empresa conta com mais de 40 mil itens em estoque para atender proprietários de equipamentos Caterpillar, motores Cummins e todas as linhas de material rodante da própria Caterpillar, Liebherr, Volvo e P&H. "Possuímos também uma oficina com estrutura completa para remanufatura de motores e transmissões, além de reforma de cilindros hidráulicos", diz Flavio Ferola, gerente de planejamento e marketing da empresa.

Em seu estande na Feira, a empresa apresentará todas as suas unidades de negócios, incluindo peças de reposição para tratores no atacado e varejo, centro de remanufatura de componente, unidade de exportação de peças para tratores e a distribuição de miniaturas e produtos licenciados, como camisetas a relógios. "Queremos divulgar a força do Grupo Hidrau Torque durante a Feira", afirma Ferola.

O evento, segundo ele, acontece num bom momento para a empresa, já que coincide com a ampliação no atendimento de diversas mineradoras da Vale na região Norte do País. "O Grupo representa diversas marcas reconhecidas mundialmente e temos apostado nas iniciativas de marketing, inclusive fazendo uso das redes sociais como Twitter e Facebook, para realizar promoções para os clientes", finaliza ele.





MOLDANDO A TERRA



Enfrentar os mais diferentes terrenos, nos mais variados tipos de operação não é tarefa fácil. Isso exige força e tecnologia de ponta. A Meggadig entra no mercado de escavadeiras e equipamentos pesados para oferecer as mais variadas soluções para o mercado da construção. Em seu próximo orçamento faça a escolha certa, entre em contato.

MEGGADIG
GRUPOMEGGA

Rod. Dom Gabriel Paulino Bueno Couto, km.80,5 - Cabreúva - SP - CEP: 13318-000
• Estado de São Paulo ligue: 55(11) 4409-0909 ramal 938 / Fax: 55(11) 4409-0900
• Estado Rio de Janeiro: 021 2580-9253 • Região Nordeste: 081 3471-1860 • Região Sul: 051 3568-1633
Demais Estados: 55(11) 5180-3555 ramal 3527 / Cel.: 11 7549-6472 / Fax: 55(11) 5180-3564
www.meggadig.com.br / vendas@meggadig.com.br

M&T PEÇAS E SERVIÇOS

COMPSIS DESTACA SISTEMA PARA GESTÃO DE FROTA

A tecnologia Gestão de Ativos Operacionais, que será divulgada na M&T Peças e Serviços, tem como objetivo melhorar o desempenho de uma frota através do monitoramento da operação e treinamento dos operadores, proporcionando economia com a agilidade nos processos e redução das despesas com insumos e manutenção, segundo a Compsis. Os dados coletados estão divididos em quatro grupos: apontamento das ocorrências; informações relativas ao abastecimento de combustíveis e lubrificantes; telemetria (informações relacionadas à dirigibilidade dos operadores) e informação do geoposicionamento dos equipamentos.

De acordo com Ailton Queiroga, presidente da Compsis, a tecnologia aumenta a disponibilidade dos equipamentos via gestão online, intervenções no trabalho com a possibilidade de interagir durante as operações e a economia em equipamentos pelo aumento da durabilidade e diminuição das necessidades de manutenção. "O principal diferencial do sistema é a possibilidade de customizá-lo para diversos setores, como a

construção pesada", diz ele.

A tecnologia captura as informações através do computador de bordo (CDBs) embarcado no equipamento. Os dados coletados são transmitidos via rádio aos computadores da empresa, que recebem e transmitem, via internet, para o datacenter. "Para atualização de cadastros e tabelas o processo é inverso. Na opção de comunicação através de telefonia celular, as informações colhidas nos CDBs são enviadas em tempo real ao datacenter", explica.

Segundo Queiroga, os benefícios esperados com a tecnologia são a facilidade para localizar e alocar equipamentos; gestão do abastecimento de combustíveis e lubrificantes; gestão da produtividade das frentes de trabalho; ação sobre os desvios em tempo de execução; eliminação de erros de digitação e papel e frequência de manutenções por meio do controle de dirigibilidade. "Nosso sistema está operando na Camargo Corrêa e em vários sites de grandes obras como na Hidrelétrica de Jirau e no Mineroduto Minas-Rio, entre outros", intervém



Luiz Claudio Brito de Lima, da área de Intelligent Systems for Mobility da Compsis. "Ainda neste ano, operaremos em outras três construtoras que estão entre as 10 maiores do País", revela Lima.

De acordo com o executivo, a participação da Compsis na M&T Peças e Serviços visa ampliar os alvos comerciais. "Vamos apresentar dados reais de uma obra, representando como ajudamos a planejar e controlar o uso de máquinas e equipamentos de forma eficiente", adianta ele.

Nossa qualidade é igual a sua satisfação. Não tem tamanho.



A MAIS COMPLETA LINHA EM PNEUS E ESTEIRAS INDUSTRIAIS, AGRÍCOLAS, CONSTRUÇÃO E MINERAÇÃO EM DIAGONAIS, RADIAIS E MACIÇOS.



Distribuidor das marcas



www.comercialrodrigues.com

Santos - Tel.: (13) 3222-8004

São Paulo - Tel.: (11) 2093-8004

SP/Interior - Tel.: (19) 3476-3477

Rio de Janeiro - Tel.: (21) 3363-4934

Betim - Tel.: (31) 3597-8004

Centro Oeste - Tel.: (62) 3092-8004

Itajaí - Tel.: (47) 3349-5613





A ECOPLAN TEM A FERRAMENTA CERTA PARA CONSTRUÇÃO PESADA

O aço especial Me12 desenvolvido pela ECOPLAN contém cromo, níquel, molibdênio e manganês em sua composição química. Este aço é submetido a três tratamentos térmicos, formando a estrutura metalográfica ideal para que as ferramentas ECOPLAN tenham maior resistência contra o impacto e durabilidade frente à abrasão. Hoje a ECOPLAN produz 520 modelos de ferramentas para diversos equipamentos e fornece mais de 25 mil peças mensalmente ao mercado brasileiro.

metalurgicaecoplan.com.br





CBF DESTACA ROLAMENTOS DE ALTO DESEMPENHO

A Rolamentos CBF trará várias novidades para a M&T Peças e Serviços, segundo José Alberto Rodrigues Gomide, diretor comercial e de logística. Entre elas estão os rolamentos de alto desempenho X-Life para peneiras vibratórias FAG e os rolamentos bipartidos Cooper. "Os dois produtos representam um ganho para o profissional da manutenção. Os primeiros, devido aos processos de manufatura adotados, permitem que os dispositivos atinjam uma vida útil bem maior do que os convencionais, desde que os mesmos estejam corretamente aplicados", salienta o executivo.

Gomide explica que os rolamentos bipartidos Cooper, fornecidos com seu respectivo mancal e componentes, permitem minimizar perdas de produção, pois sua montagem é fácil, proporcionando grande redução no tempo de máquina parada. "Vamos lançar também acoplamentos, contra-recuos, freios eletromagnéticos, hidráulicos e redutores de velocidade, da Vulkan", adianta. De acordo com ele, a CBF é distribuidora autorizada dessa última. A Vulkan é uma empresa do grupo alemão B. Hackforth presente no Brasil desde 1974.

O executivo destaca ainda que a CBF oferece produtos para pronta entrega para seus clientes industriais, mantendo mais de 9 mil itens em seu estoque. Com mais de 55 anos, a companhia tem forte atuação no segmento de mineração, principalmente na área de pedreiras, fornecendo rolamentos de qualidade, com garantia quanto à originalidade e à rastreabilidade. Gomide lembra que a empresa disponibiliza ainda os serviços de assistência técnica, análise e monitoramento.

CENTRAL LOCADORA INVESTE EM NOVOS EQUIPAMENTOS

A rental avalia que equipamentos antigos nos canteiros de obras representam paradas em excesso para manutenção e o conseqüente atraso na produtividade. Por isso a empresa aposta em uma frota nova, sendo que a maioria dos equipamentos têm no máximo seis anos de uso. Seu portfólio inclui guindastes de torre, guindastes móveis e elevadores de cremalheira para construção civil e um dos destaques é a minigrua de 500 Kg, desenvolvida pela própria equipe da Central Locadora.

As locações de maior porte realizadas pela empresa, segundo Hamilton Ibanez Costa, diretor da Central Locadora, são respaldadas por um serviço de aftermarket diferenciado. "De acordo com a quantidade de equipamentos locados para a mesma obra, a disponibilizamos equipes fixas para montagem, ascensões, manutenção e desmontagem dos equipamentos", diz ele.

Investimentos

Em função dos megaeventos que ocorrerão no País nos próximos anos, a rental está investindo em novos equipamentos de grande porte. Entre as aquisições está um lote de 30 elevadores cremalheira, com capacidade de 2t cada, e velocidade de subida 40% superior às disponíveis no mercado atualmente.

Esse investimento, segundo Costa, demonstra a confiança da empresa na economia brasileira, algo que será refletido também na M&T Peças e Serviços. "O Brasil segue a tendência do mercado americano que é baseado na locação. A Feira da Sobratema é um estímulo ao público participante no sentido de proporcionar maior conhecimento sobre os produtos e empresas disponíveis nesse segmento", avalia.



TRIMAK

Soluções completas para sua obra.

**Demolição e
Processamento
de Materiais**



Construção Rodoviária



Trabalhos em Altura



Movimentação de Cargas

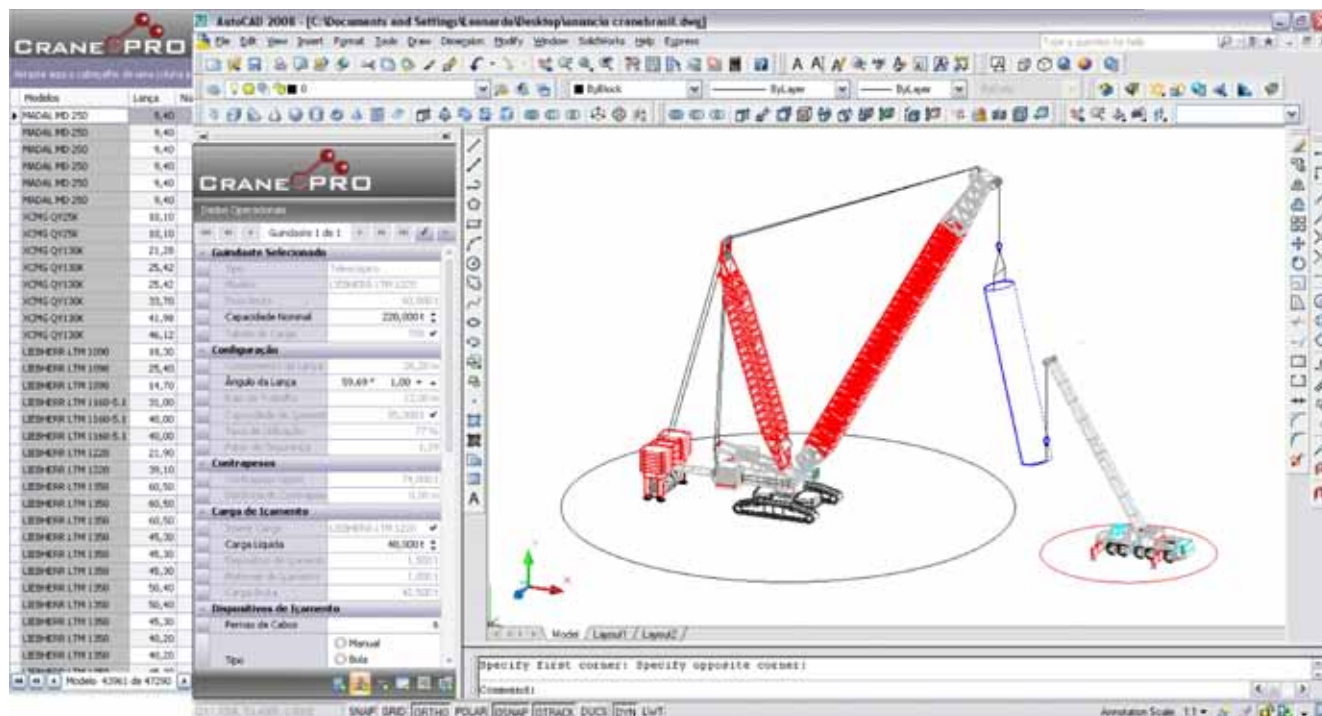


Movimentação de Terra



Geração de Energia





SOLUÇÃO MECANIZADA OTIMIZA LIMPEZA DE ÁREAS

A Denis Cimaf do Brasil vai exibir sua linha de cabeçotes desbastadores durante a M&T Peças e Serviços. Acoplados em escavadeiras, mini-carregadeiras e tratores de rodas, os cabeçotes têm a função de controlar e eliminar a vegetação indesejável, com a vantagem de evitar que ocorram problemas de manuseio de material. A linha foi introduzida em operações severas, caso do rebaixamento de tocos de eucaliptos. Na avaliação da empresa, os cabeçotes robustos e de fácil manutenção estão confirmando a boa relação de custo-benefício propagado pela Denis Cimaf para a operação de limpeza de áreas.

“Já temos mais de 12.000 horas de equipamentos rodando de norte a sul do país, em diferentes situações de trabalho”, garante Pedro Aragão, diretor da Denis Cimaf do Brasil. Ele destaca que a empresa atua no mercado sul-americano desde 2008 e que vai utilizar o evento para ampliar os contatos e prospectar negócios no segmento de construção pesada. De acordo com o executivo, os desbastadores têm forte aplicação no segmento de construção, caso da supressão vegetal de uma forma geral, abertura e manutenção de linhas de transmissão, gasoduto, oleoduto e mineroduto. Com estoque de peças em Holambra, interior paulista, a Denis Cimaf também organizou sua logística para atender os novos mercados.

CRANE SERVICE RESSALTA VANTAGENS DO CRANEPRO

A Crane Service, especializada em soluções técnicas para as atividades de movimentação de cargas e guindastes, vai participar da M&T Peças e Serviços destacando sua nova ferramenta para estudos de rigging: o CranePRO. A metodologia patenteada é uma das armas da empresa para reforçar sua visibilidade durante o evento, segundo Leonardo Coimbra Scalabrini, diretor técnico da empresa. Ele lembra que a apresentação da ferramenta será feita pelas equipes comercial e técnica.

“Trata-se de um software totalmente brasileiro, criado pelo departamento de STI – Soluções em Tecnologia da Informação da Crane Service, em Belo Horizonte”, informa o executivo. Para ele, o programa vai impactar na segurança e redução de custos para quem adotá-lo. Funcionando em conjunto com uma plataforma CAD, o CranePRO permite a simulação, em escala, de toda a operação do guindaste em 3D. Outra funcionalidade é a possibilidade de desenho de todas as variáveis e interferências da atividade, antecipando as condições de riscos. O resultado é a certificação de execução de uma operação segura de uso do guindaste.

De acordo com a empresa, qualquer equipamento de movimentação de carga poderá ser desenhado em 3D, independente de fabricante ou modelo. A simulação inclui a operação completa, envolvendo entre outros dados, a movimentação completa de lança e jib.

HELEVAR DESTACA BLINDAGEM DE PNEUS NA FEIRA

A empresa, que integra linhas de produtos fabricantes Pewag Austria GmbH, KWB Kettenwerk Brückl e ELD European Lifting Devices leva para M&T Peças e Serviços a linha de blindagem para pneus, correntes e emendas para transportadores. As blindagens são de malha de aço construída para cobrir a banda de rodagem e as laterais dos pneus, formando uma barreira contra danos. Seu uso, segundo a empresa, evita a perda de pneus por acidente, permitindo o controle adequado dos custos de operação.

Entre os benefícios do sistema destaca-se a redução dos custos diretos de

operação por hora; aumento da produtividade dos equipamentos, maior tração, menor patinagem e mobilidade total para o operador e utilização ilimitada, mesmo diante das condições mais severas de operação como rocha, fogo ou materiais abrasivos. “A nossa expectativa é fechar 2011 com aproximadamente R\$ 9 milhões em vendas de dispositivos especiais para a movimentação e amarração de cargas, que fabricamos, além dos faturamentos com reforma, recuperação e blindagens para pneus”, diz André V. Mutti, diretor da empresa.

GRUMONT APRESENTA SOLUÇÕES DE GRUAS

Na avaliação da Grumont, há uma demanda cada vez mais técnica de logística de materiais dentro do canteiro, motivo pelo qual a empresa tem apostado em equipamentos de elevação de carga de tecnologia diferente, como os guindastes de torre com lança basculante e as minigruas.

“O primeiro equipamento atende às necessidades de transporte vertical dos canteiros como a movimentação de fôrmas, aço e peças pré-moldadas de concreto com flexibilização no que se refere à área de abrangência dos pontos de carga e descarga dos materiais”, diz Walter Scigliano Filho, diretor comercial da Grumont Equipamentos, sobre o mercado brasileiro. Segundo ele, a Grumont possui duas dessas gruas montadas em São Paulo, sendo uma delas na obra do Rochaverá – complexo comercial que está sendo construído pela Método Engenharia – e a outra na obra de ampliação do Hospital Sírio Libanês – Consórcio entre as construtoras Método e Schahin. “Temos outros equipamentos em fase de montagem e implantação em grandes clientes como a Odebrecht Realizações”, salienta.

Já as minigruas têm sido aplicadas em obras com necessidades de pequenas cargas (500 Kg). “Nossas gruas possuem o sistema de variadores de frequência, que em termos práticos reduz o consumo médio de energia elétrica em mais de 50%, além de eliminar os picos de consumo dos sistemas convencionais, que podem chegar a 1.000% do consumo nominal”, diz ele.

Além da apresentação institucional desses equipamentos durante a M&T Peças e Serviços, a Grumont apresentará o seu serviço de rental, cujos negócios, segundo Scigliano, já cresceu 150% no primeiro semestre de 2011 em comparação com o mesmo período do ano passado. “Creditamos esse avanço aos investimentos em novos equipamentos que realizamos nos últimos anos”, diz ele.



Está entrando no mercado brasileiro uma nova opção para quem busca inovação a baixo custo.

Druids



Exportadores de Equipamentos
Pesados Ltda

Druids Machinery Exporters Ltda.

Começando a exportar para o Brasil equipamentos de primeira linha. Se você procura tecnologia para sua obra, não deixe de entrar em contato conosco.



Contato: (11) 8313 8525 | 8312 3212
www.druidsmachinerysales.com



M&T PEÇAS E SERVIÇOS

YUCHAI TRAZ MINIESCAVADEIRAS E ESCAVADEIRAS

Combinando inovação e tecnologia, a Yuchai do Brasil apresentará caçambas de escavadeiras e miniescavadeiras desenvolvidas para aplicações especiais e sob encomenda durante a M&T Peças e Serviços. Outras novidades são rompedores e acessórios para uso em escavadeiras e miniescavadeiras, além de esteiras especiais para miniescavadeiras. "É importante ressaltar que muitas das peças e acessórios que apresentaremos também podem equipar escavadeiras de outras marcas", revela Fernando Ou, presidente da Yuchai do Brasil.

A empresa é responsável por iniciar as operações do Guangxi Yuchai Machine Group Co no Brasil e avalia que o cenário do segmento de construção é positivo. A entrada no mercado local considera, inclusive, o estabelecimento de uma montadora de escavadeiras antes de 2014. "Estuda-

mos o mercado brasileiro, in loco, durante o segundo semestre de 2010, com um pequeno time de representantes que se estabeleceu no país, através da locadora Frota, de São Paulo. Comercializamos mais de 90 escavadeiras e miniescavadeiras e, em 2011, iniciamos a implantação da rede Yuchai para assistência técnica especializada e distribuição de peças", diz Ou.

Para o executivo, o setor construção civil do Brasil atravessa um excelente momento, mas ele acredita que é importante que os empresários brasileiros estejam atentos para o suporte oferecido. "Mais do que preço e facilidades econômicas, é indispensável que os fabricantes de máquinas também disponibilizem garantia confiável, assistência técnica eficiente e facilidade para substituição das peças que sofrerão desgaste", explica.

A parcela de mercado mais atrativa

para a empresa são os empreendedores micro, pequenos e médios, considerados mais afetados pelo aumento do custo da mão de obra e que atuam nos grandes centros urbanos. De acordo com a fabricante, a idéia é oferecer equipamentos simples, versáteis e eficientes, que circulem sem grandes dificuldades em canteiros de obras com espaço restrito. Outra característica é que eles também não podem sofrer restrições durante o transporte entre as obras.

Para Ou, o Brasil está descobrindo a facilidade e os benefícios que esses equipamentos oferecem e a Yuchai deseja contribuir para o processo de mecanização de tarefas. "Na China, no Japão, no Canadá e em muitos países da Europa, as máquinas pequenas já substituíram a mão de obra em inúmeras atividades", finaliza.



COMO É BOM
SABER QUE
PODEMOS CONTAR
COM UMA EMPRESA

COM **TRADIÇÃO!**

COMO É BOM
SABER QUE PODEMOS
CONTAR COM A

CENTRAL LOCADORA

Uma empresa que há quase 30 anos
vem transformando **Tradição** em **Inovação**

Visite nosso Stand (Rua 4 com F e G) na M&T 2011
e conheça nosso simulador de Grua.



Gruas
Minigruas
Elevadores
Guindastes



 **CENTRAL
LOCADORA**

ELEVANDO SUA OBRA

Rua Francisco de Paula Alvarenga, 235 - Osasco - SP
Tel; 55 11 3687 0444 - Fax: 55 11 3687 8431
www.centrallocadora.com.br

Conte com a experiência em inovar da Central Locadora

M&T PEÇAS E SERVIÇOS

NOVATRAC FIRMA PARCERIA COM A PERKINS

O Grupo Novatrac vai usar a M&T Peças e Serviços para mostrar sua vantagem competitiva em peças de reposição para tratores, reforma de cilindros hidráulicos de médio e grande porte e em serviços de manutenção para equipamentos pesados. A informação é de Camilo Barros, gerente de marketing da corporação. O executivo lembra que a empresa consolidou-se no mercado como referência para reposição de peças em tratores Caterpillar e na fabricação e reforma de cilindros hidráulicos, além da manutenção para equipamentos e componentes da marca norte-americana.

Uma das novidades em destaque no evento é a recente parceria com a Perkins, fábrica de motores e geradores. "Agora, a Novatrac é distribuidor autorizado de serviços e de peças originais da Perkins. O novo parceiro integra o rol de soluções do Grupo, que é dividido em três empresas: Novatrac Comércio, Novatrac Cilindros Hidráulicos e Novatrac Service.

A Novatrac Comércio fornece toda a linha de peças para trens de força, turbinas, escapamentos, transmissões e embreagens, sistemas hidráulicos, bombas, sistemas de arrefecimento e embuchamento complet. Também fazem parte do portfólio da empresa o fornecimento de peças para sistemas elétricos, freios, suspensão, material de desgaste, motores, ferramentas de penetração de solo, além de parafusos, porcas e arruelas, vidros, espelhos, faróis, linha de anéis de vedação, juntas e retentores.

A Novatrac Cilindros Hidráulicos, por sua vez, possui um departamento de engenharia capacitado para desenvolver projetos especiais e personalizados. A terceira companhia - Novatrac Service - é uma oficina completa e totalmente equipada, comprometida com um suporte técnico qualificado, na avaliação de Barros.

"Agora, ela também deve suprir todas as necessidades do cliente, durante a manutenção de sua máquina Caterpillar e motores e geradores Perkins", informa. Com mais de 1.500 m² de área construída em 2 mil metros de área total, a Novatrac Service oferece manutenção corretiva e preventiva. Os serviços podem ser realizados tanto na oficina, em campo ou mesmo no ambiente de trabalho do cliente.

OGURA CLUTCH DO BRASIL REFORÇA QUALIDADE DOS PRODUTOS YOKOHAMA

Com um portfólio de diversos tipos de mangueiras, a Ogura Clutch do Brasil mostrará produtos da fabricante japonesa Yokohama durante a M&T Peças e Serviços, como as mangueiras Isobáricas I.S.O. 18752. "Estamos fornecendo produtos hidráulicos da Yokohama desde 2009, que são aplicáveis em mangueiras SAE100R12, SAE100R13, SAE100R15, 4SP e 4SH", explica Robson Alexandre Resende Lopes, coordenador de logística e compras da empresa.

De acordo com ele, a Ogura também mostrará a Linha Super Spiral, da Zec, composta por mangueiras termoplásticas para limpeza de galerias pluviais, e outros tipos usados para aplicações específicas. A PROflex, com mangueiras SAE100R1, SAE100R2, SAE100R16 série econômica de baixo custo, também estarão presentes no estande, além da linha Exceed, da italiana Veba Group, com terminais para super alta pressão sem descasque das mangueiras.

"O segmento industrial também terá um crescimento de vendas, acompanhando o aquecimento em infraestrutura", avalia Lopes. "Haverá grande necessidade de fornecimento de peças e partes usinadas, forjadas, soldadas e em plástico injetado, aumentando a procura por novos equipamentos para produzir estas peças".



Surpreenda-se com as novidades **Putzmeister**



Autobomba **CP1409HD**

Podendo bombear a mais de **200 metros** de altura e distâncias horizontais acima de **400 metros**.



Bombas Rebocáveis **TK70**

Com capacidade de bombeamento de até **350 metros** na horizontal e até **120 metros** na vertical.



Robô Sika **PM500**

Montado sobre **chassi de trator** e mundialmente empregado na aplicação de concreto projetado via úmida.

Lançamentos!



Autobomba **BSF 40Z12L**

Com quarenta metros de alcance vertical e capacidade de bombeamento de até **109 m3/hora**.

Putzmeister no Concrete Show America 2011.

Venha conhecer
o seu futuro no stand **E580.**



Nova unidade na Rodovia Dom Pedro I
Julho/2011

Putzmeister

Do tamanho da sua necessidade.



SOLDAGEM EXIGE GERENCIAMENTO DE VARIÁVEIS

MÉTODO, ELÉTRODOS E TEMPERATURA ESTÃO ENTRE OS FATORES QUE INFLUENCIAM O PROCESSO. TÉCNICOS DEVEM LEVANTAR O HISTÓRICO DOS REPAROS ANTERIORES

A soldagem de manutenção em equipamentos e máquinas na área de construção e mineração é um processo recorrente. Como existem vários métodos envolvidos, assim como diferentes tipos de eletrodos que podem ser aplicados, o principal cuidado dos técnicos está concentrado em conhecer o histórico do equipamento ou máquina que sofrerá o reparo. A escolha correta de método, eletrodo e processo também evitará problemas como a sobreposição de soldas.

Para o engenheiro José Souza, fundador da ABC Welding, os profissionais em campo precisam levantar todos os dados a respeito do último reparo, além de identificar que critérios foram adotados e se foi seguida uma especificação padrão de soldagem (EPS) qualificada. "Também é preciso avaliar se o reparo seguiu uma norma técnica específica de alguma instituição ou empresa", adianta ele.

Régis Silva, especialista da SPS Soldagem, destaca outros dois fatores de complexidade no caso da soldagem de manutenção em máquinas pesadas ligadas a processos, em mineração e construção civil: "São equipamentos continuamente submetidos a solicitações de desgaste, corrosão e abrasividade", explica. "E mais: fabricados com aço comum, com revestimento de materiais somente na superfície", complementa, salientando que tais revestimentos normalmente têm alta resistência ao desgaste e normalmente apresentam alto custo.

O resultado, segundo ele, é que as ligas

envolvidas na fabricação dos materiais de revestimento apresentam problemas de soldabilidade, tanto do ponto de vista metalúrgico como processual e por isso exigem processos e métodos especiais de soldagem. "Um exemplo são as ligas de alta dureza, à base de compostos com carboneto de tungstênio", informa.

Souza acrescenta outras variáveis que precisam ser consideradas na soldagem de manutenção: além do histórico de reparos e conhecimento sobre o tipo de material de revestimento, é preciso identificar, entre outros detalhes, a que solicitações a peça está submetida. Ou seja, se ela vibra, se está sujeita a alguma força de compressão, torção, etc. "O fato de armazenar algum tipo de produto que pode contaminar a base do metal com óleo, gases e outros materiais também influi", diz ele.

A ação mais adequada quando não houver um histórico da peça a ser reparada e não se tiver um indicativo dos produtos usados no reparo anterior, é a remoção de todo material que possa comprometer o novo conserto. Uma metodologia em casos como esse é a retirada antecipada de material para algum ensaio não-destrutivo, compatível com o material que está sendo recuperado, o que define as divisas entre o metal de base e o metal de soldagem depositado no equipamento ou peça a ser recuperada.

O especialista da ABC Welding cita ainda casos especiais como os das engrenagens e eixos que apresentam uma contaminação por óleo. "Ações específicas de-





SOLDADURA

SOLDADURA REQUIERE GESTIÓN DE VARIABLES

La soldadura de mantenimiento en equipos y máquinas en el área de construcción y minería es un proceso recurrente. Como existen varios métodos involucrados, así como diferentes tipos de electrodos que pueden ser aplicados, el principal cuidado de los técnicos está concentrado en conocer el histórico del equipo o de la máquina que sufrirá el reparo. La selección correcta de método, electrodo y proceso también evita problemas como la superposición de la soldadura.

Para el ingeniero José Souza, fundador de ABC Welding, los profesionales en campo necesitan verificar todos los datos con relación al último reparo, además de identificar los criterios que fueron adoptados y si fue seguida una especificación estándar de soldadura (EES) calificada. "También es necesario evaluar si el reparo siguió una norma técnica específica de alguna institución o empresa", adelanta él.

Régis Silva, especialista de SPS Soldagem, subraya otros dos factores de complejidad en el caso de la soldadura de mantenimiento en máquinas pesadas vinculadas a procesos en minería y construcción civil: "Se tratan de equipos continuamente sometidos a solicitudes de desgaste, corrosión y abrasión", explica. "Y más: son fabricados con acero común, con revestimiento de materiales solamente en la superficie". Complementa, subrayando que dichos revestimientos normalmente tienen alta resistencia al desgaste y normalmente presentan alto costo.

SOLDAGEM

vem ser tomadas no processo. A primeira etapa consiste em limpar o óleo definitivamente, pois sua temperatura de ebulição é menor do que a temperatura de fusão do metal de base, o que poderia levar à evaporação de gases durante a soldagem e contribuir para formação de poros e até trincas no final do conserto”, diz. A dificuldade da eliminação do material contaminante, segundo ele, pode exigir um processo conhecido como “amanteigamento” na base do bisel contaminado, seguido da remoção da primeira soldagem.

CONTROLE TÉRMICO

O controle de temperatura também tem um papel fundamental na soldagem de manutenção. Souza destaca que é difícil generalizar as recomendações nesse quesito, mas os aços carbonos com teores de até 0,2% não necessitam, geralmente, de pré-aquecimento, exigindo-se apenas o controle de interpasse de 250°C quando a soldagem tiver um controle de qualidade rígido no quesito transição dúctil frágil. A exceção ocorre nos aços com teores de 0,1%, cujos critérios são abertos por não serem aceitos em alguns tipo de projetos industriais, além dos aços estruturais na área de petróleo.

Já a soldagem de aços com teor de carbono superior a 0,2% exige um controle térmico de soldagem com a consulta do Diagrama de Transformação com Resfriamento Contínuo (CCT). Uma das orientações, nesse caso, é ter como parâmetro a resistência mecânica e consultar as normas, conseguindo informações para o controle da temperatura do pré aquecimento, do interpasse e pós aquecimento. Um terceiro grupo de avaliação de temperatura deve ser adotado para a soldagem de aços ligados e os de baixo, médio e alto teor de carbono. A consulta da soldabilidade pode ser facilmente feita com o acesso ao ASME II – parte C consumíveis. O gradiente de temperatura vai variar caso a caso, em função da análise do material a ser soldado.

Ainda sobre a temperatura, deve-se observar a quantidade de passes necessários em cada soldagem. Depois de definido esse item, o próximo passo é a escolha dos eletrodos que farão os depósitos envolvendo desde o primeiro passo de solda-



COMO REALIZAR ALGUNS TIPOS DE SOLDAGENS

- Identificar o tipo de material a ser soldado e se o desgaste ocorreu por abrasão, fricção ou compressão
- No desgaste por abrasão, o primeiro passo é a remoção de cerca de 2 mm do material, com uso de lixadeira ou eletrodo de grafite ou de chanfro. O passo seguinte é o revestimento, aplicado com eletrodo de carboneto de cromo (peças de baixo custo e elevada vida útil) ou de carboneto de tungstênio (peças de alto custo e menor longevidade)
- Danos mais extensos (acima de 6 mm) devem ser reconstruídos com uso de aço carbono ou manganês executando-se, no máximo, dois passes
- Desgaste por compressão deve receber solda com ligas de aço carbono, inox ou aço manganês
- Eixos e mancais, mais sujeitos a desgaste por fricção, devem receber a metalização feita com aço inox, bronze ou níquel

OS MÉTODOS DE SOLDAGEM DE MANUTENÇÃO

Soldagem a arco gasoso com tungstênio (GTAW ou TIG)	Mais usado pela versatilidade, qualidade e aparência estética do acabamento da solda. Permite a soldagem em baixa corrente, facilmente mecanizada. O argônio puro é o gás protetor mais usado
Soldagem a arco com eletrodo revestido (SMAW ou MMA)	Operação manual e o mais antigo dos processos a arco, sendo que os eletrodos MMA são de uso comum devido a sua flexibilidade, adaptando-se a uma ampla faixa de materiais a serem soldados.
Soldagem a arco gasoso com arame contínuo (GMAW ou MIG/ MAG)	Semi-automático, o processo pode ser usado manualmente ou automatizado, envolvendo eletrodo de arame sólido como consumível contínuo e um gás protetor rico em argônio.
Soldagem a arco com eletrodo de alma fundente (FCAW ou FCW)	É uma versão do processo MIG/MAG onde o consumível de arame sólido é substituído por arame tubular enchido com um fluxo fundente (FCW) ou pó metálico (MCW) e pode ser usado com equipamento do mesmo tipo
Solda de arco submerso (SAW)	Processo de arco coberto com pó fluxante de arame totalmente mecanizado capaz de aplicar altas taxas de deposição, velocidade de avanço e qualidade da solda. As aplicações incluem filete descendente contínuo e soldas de topo de chapas mais grossas, tubo e vasos, além de revestimento de aço inoxidável em peças de aço carbono



Foto: Marcelo Vigneron

Grafite antes da soldagem é essencial na maioria dos processos



SIMBOLOGIA PADRONIZADA

A simbologia utilizada nos desenhos técnicos de projetos de soldagem é padronizada por normas internacionais e aplicada na fase de fabricação ou de manutenção industrial preventiva, preditiva e corretiva. Segundo Souza, da ABC Welding, esse assunto é bastante complexo. "No estudo de soldagem, ele merece um capítulo à parte", diz. De acordo com o especialista, a simbologia dos desenhos representa informações identificando tipo da junta de soldagem, lado da junta onde será aplicada a soldagem, processo de soldagem aplicado, processos combinados em uma única junta soldada. Exemplo: Raiz (TIG) enchimento (SAMR), raiz TIG enchimento GMAW ou outros. A simbologia também indica o tipo de soldagem: de ângulo, soldagem de aresta, soldagem de penetração, soldagem intercalada, soldagem de campo, soldagem brasagem forte e soldagem brasagem fraca.

gem até o acabamento final. Silva, da SPS, lembra que as peças de grandes dimensões, necessitam de mais energia e mais passes de solda, o que é um fator crítico. O sistema de posicionamento e fixação deve ser adequado para que, ao longo da solda, o cordão mantenha as propriedades requeridas, caso da geometria, regularidade e isenção de defeitos, entre outras, completa.

Em alguns casos, o processo de soldagem necessita de um preaquecimento. Souza relata algumas situações. "A primeira delas é quando a média do carbono equivalente encontra-se no nível de modificação da metalurgia da soldagem. O segundo ocorre quando a condutibilidade térmica for elevada. A retirada de umidade da peça é outra situação que necessita pré-aquecimento", diz ele.

O tratamento pós-soldagem também pode ser necessário e acontece em duas situações: na soldagem de equipamento sujeito ao processo de corrosão sob tensão e quando o projeto determinar que o gradiente térmico do processo seja controlado antes e depois da soldagem. "Nesse caso, a soldagem é realizada com a utilização de eletrodos de revestimentos básicos e o procedimento é aplicado justamente para dissipar o hidrogênio característico do revestimento do eletrodo, evitando trincas pela ação do hidrogênio na junta de soldagem. Recomendamos ainda o isolamento da junta em tratamentos abaixo de 300°C", finaliza Souza.

FONTES

ABC Welding: www.abcweldingservice.com
SPS Soldagem: www.sps-soldagem.com.br

Clima Center
AR CONDICIONADO

As constantes manutenções nos sistemas de ar condicionados estão atrapalhando a produção dos equipamentos?

Nós temos a solução!

Entre em contato e solicite orçamento
32. 3232.1100

mais informações acesse
www.climacenter.srv.br



BRITAGEM SUSTENTÁVEL EXIGE TECNOLOGIA

SUBSTITUIÇÃO DO MATERIAL DE DESGASTE NO MOMENTO IDEAL GARANTE A PRODUTIVIDADE DA OPERAÇÃO E A QUALIDADE DOS AGREGADOS, ENQUANTO SISTEMAS DE ASPERSÃO DE PÓ CONTROLAM A EMISSÃO DE PARTICULADOS

Os agregados minerais para construção civil representaram cerca de 18% de toda a produção mineral entre 2001 e 2007 no Brasil. Em volume, o percentual significa 279 milhões de toneladas de material britado em pedreiras e canteiros de obras no período analisado. Os dados

são do estudo “Agregados para Construção Civil”, produzido pelo Sindibrita. Por trás desse volume impressionante estão os britadores, equipamentos expostos a trabalhos em carga horária elevada, sem possibilidade de perder nem a produtividade nem a qualidade do material pro-

duzido. Mas mesmo sendo quase incansáveis, eles precisam de uma rotina de manutenção, indicada pelos fabricantes com especificações rígidas.

O principal dilema em relação aos britadores é o momento ideal de troca das peças da câmara de britagem, ou seja,

dos materiais de desgaste. Se for prematura, teremos desperdício de peças e, conseqüentemente, redução do lucro da pedreira. Por outro lado, se a troca for tardia, a ação resultará em perda de produtividade, acompanhada por manutenções mais caras. “Desgastar o revestimento até o ponto de ele ser furado, por exemplo, pode danificar o britador de tal forma que ele necessitará de uma reforma, o que incluirá a substituição das peças de maior valor”, explica Tiago Carvalho, da Sandvik Mining and Construction. “Adicionalmente, esse erro implica maior tempo de máquina parada”.

Para identificar o momento certo de troca, Washington Luiz, gerente de suporte do produto da Metso Minerals, explica que três variáveis devem ser observadas. A primeira delas é a queda da produtividade horária. “Ela varia ao longo da vida útil da câmara de britagem, reduzindo-se à medida que as peças vão se desgastando”, diz. “Portanto, a partir de um certo momento, é mais vantajoso trocar as peças e otimizar a produção”, complementa o especialista.

A segunda variável é a regulação do britador: realizada de tempos em tempos conforme o desgaste da câmara de britagem, ela igualmente indica o momento de troca dos materiais. “Os equipamentos têm limites físicos, e quando o desgaste chega a determinado nível não é possível obter o ajuste requerido para a produtividade do britador. Novamente, temos uma indicação do momento de troca”, diz Luiz.

A terceira variável que estipula o fim da vida útil dos elementos de desgaste é o

aproveitamento em peso. Ou seja, eles ainda são úteis enquanto pesam até 50% do valor original. “Tal deterioração acontece porque os perfis das peças de desgaste são projetados para equilibrar, da melhor maneira possível, diversos fatores”, explica o executivo da Metso. “Entre eles podemos destacar a abertura da boca de alimentação, a produtividade requerida, os esforços sobre os componentes, o curso de compensação do desgaste e a abertura de saída do britador”, completa. Luiz salienta que o equilíbrio entre esses requisitos é que proporciona um desgaste uniforme do material até o fim da sua vida útil.

Quando os parâmetros apontados pelo especialista não são devidamente equilibrados, pode ocorrer o desgaste localizado, que resultará na necessidade de troca prematura das peças da câmara de britagem. “Isso também pode ocorrer em aplicações específicas de materiais muito abrasivos”, argumenta Luiz.

Carvalho, da Sandvik, lembra que existem tecnologias que facilitam a identificação do momento ideal de troca dos materiais de desgaste. “A Sandvik oferece o ASRI, que é um sistema de automação do britador. Ele tem parâmetros que avaliam o melhor período para executar a troca de determinado revestimento, maximizando a operação”, diz ele.

Para Luiz, da Metso, independentemente da forma pela qual o momento da troca das peças de desgaste será identificado, o procedimento deve ser realizado com planejamento prévio, considerando a disponibilidade de todos os materiais e



Sistemas de abatimento de poeira eliminam até 99% da poluição na pedreira

Clima Center
SA CONDIÇÕES

Manutenção Preventiva
O ar condicionado não é apenas um acessório mas sim um sistema mecânico que necessita de um bom plano de manutenção preventiva, a Clima Center tem um excelente sistema desenvolvido especialmente para a sua frota.

Manutenção Corretiva
Equipes altamente qualificadas e apropriadas para executar a melhor manutenção não importando aonde esteja o equipamento.

Peças
Componentes da mais alta qualidade são as principais armas para uma boa manutenção. Na Clima Center você encontra produtos originais com ótimos preços e garantia.

Kits de ar condicionados completos para equipamentos fora de estrada e caminhões.

Entre em contato e solicite orçamento
32. 3232.1100

mais informações acesse
www.climacenter.srv.br

BRITAGEM

mão de obra necessários. Esse check-list é determinante para que o tempo de parada da máquina seja o mínimo possível. “A disponibilidade física dos britadores é de suma importância para a operação, principalmente nos casos de trabalho em regime de 24 horas”.

AMBIENTALMENTE CORRETOS

A produtividade não é a única premissa exigida para a correta operação dos britadores, principalmente aqueles que operam em pedreiras próximas às áreas urbanas. Na entrada ou saída do britador, há a geração de poeira e de partículas inferiores a 10 µm de sílica, imperceptíveis a olho nu, mas que são carregadas para a atmosfera pela ação do vento. A inalação dessas partículas pode gerar uma doença pulmonar chamada silicose. Por isso, as unidades de britagem costumam ser do-

tadas de sistemas de aspersão, capazes de eliminar de 70% a 99% do pó gerado. “A Bernauer fabrica sistemas de sucção de poeira e filtros de mangas, que captam praticamente todo o micro-resíduo gerado”, diz Rodolfo Kurt Bernauer, diretor presidente da companhia.

Segundo o executivo, o sistema da Bernauer trabalha com uma taxa de não aspersão média de 10 miligramas por metro cúbico de ar, quantidade muito abaixo das 50 mg/m³ de tolerância estipulada pela resolução 382 do Conselho Nacional do Meio Ambiente (Conama), órgão responsável por regularizar a emissão de poluentes em nível nacional.

Atualmente, a solução da Bernauer é mais utilizada em processos industriais, sendo pouco utilizadas em britadores de pedreiras.

A Metso, por outro lado, oferece soluções de aspersão de poeira por filtro

de mangas, similar à da Bernauer. “Essa é uma tecnologia que evita umedecer o material, diferente do abatimento de pó à base de água”, compara Toshihiki Ohashi, gerente de aplicação de sistemas de britagem da Metso para a América do Sul. Segundo ele, o filtro de mangas, apesar de ser mais caro, tem se tornado uma tendência, principalmente os de pequeno porte instalados independentemente. “Eles são colocados em cada ponto gerador de poeira e, por isso, eliminam a necessidade de instalação de grandes tubulações coletoras de pó, reduzindo o investimento”, complementa o especialista.

Outra vantagem do sistema apresentado por Ohashi é que o pó coletado é descarregado diretamente no transportador de correia, eliminando a necessidade de um sistema de transporte ou estocagem adicional para o filler coletado.

Britador de impacto utilizado na etapa primária



Britador de mandíbulas utilizado na britagem primária



Com custo de aquisição que chega a ser 30% inferior quando comparado com os filtros de mangas, os sistemas de abatimento de poeira por injeção de água eliminam até 70% do pó gerado e são os mais conhecidos e aplicados em operações de britagem de pedreiras, segundo a Metso. "Há tecnologias rudimentares, que simplesmente molham o material, e outras mais sofisticadas, que trabalham com água pressurizada e aditivos químicos para aumentar a eficiência de abatimento", diz Ohashi, explicando que se o processo de peneiramento for a seco, o excesso de umidade dos sistemas mais rudimentares pode reduzir a eficiência de peneiramento. Se o produto for agregado, os finos podem colar nas partículas, resultando em brita contaminada.



CHEGA AO BRASIL O REI DA RECICLAGEM

A Companhia GIPO sempre definiu o padrão na área de sistemas de processamento. Com qualidade e precisão suíça desenvolveu há cerca de 30 anos o primeiro sistema de britagem móvel no mundo. Como pioneira e especialista dispõe do mais extenso portfólio de máquinas nos segmentos da britagem e peneiramento móvel.

O desenvolvimento contínuo de novos conceitos tecnológicos e no menor tempo possível é uma contribuição vital dos nossos engenheiros.

Operadas nas mais complexas obras de engenharia civil, como na construção do mais longo túnel ferroviário do mundo, as unidades de britagem móvel GIPO distinguem-se pelos seus componentes de altíssima qualidade, conceito de acionamento diesel-hidráulico e longevidade comprovada.

Instalações de processamento:

- Pedra natural – rochas primárias e secundárias
- Asfalto / pavimento
- Entulho – RCD
- Carvão
- Vidro

Os conjuntos móveis de britagem GIPO garantem o melhor desempenho e vantagens técnicas exclusivas:

- Entrada de alimentação do britador hidraulicamente ajustável.
- Larga cinta de descarga proporcionando a vantagem de um fluxo otimizado do material e da descarga de ferro, mesmo nas mais difíceis e extremas aplicações.
- Simples acoplagem e desacoplagem de peneira ao britador através de um cilindro hidráulico sem necessidade de dispositivo elevatório externo.
- Os conjuntos móveis de britagem e peneiramento não necessitam de escoramentos extras, proporcionando uma operação sem restrições com a garantia de máxima mobilidade
- Sistema operacional por controle remoto.
- Produto final de altíssima qualidade.

**GIPO, FLEXIBILIDADE EM FUNÇÃO DAS EXIGÊNCIAS ESPECÍFICAS.
GIPO, PRODUTIVIDADE COMPROVADA.**

**VISITE-NOS NA M&T PEÇAS E
SERVIÇOS: PAVILHÃO 1/ STAND J-8**

Contato:

Jordi Fornós / +34607085876

jfornos@gipo.es

Joan Tarragó / +34639461775

jtarrago@gipo.es

Para saber mais, acesse o nosso site:

www.gipo.es



NOVO PLAYER ENTRA NO MERCADO DE BRITADORES MÓVEIS

A suíça GIPO chega ao Brasil com a representação única do Instituto Global Brazil. A multinacional aposta na implementação dos seus britadores móveis nos processos de reciclagem de resíduos de construção (RCD), cujo mercado está em plena ascensão, como demonstrou a reportagem publicada pela edição de maio M&T. “A empresa chega sob a perspectiva de um mercado emergente com possibilidade de absorver um número relevante de unidades móveis de britagem”, diz Joan Tarragó, representante de vendas da GIPO na América Latina.

Segundo ele, a experiência da GIPO no processamento de rochas indica que ainda há um universo de aplicação desses equipamentos em pedreiras, situações onde só os britadores fixos eram utilizados há alguns anos. Os impactores da GIPO vêm com abertura da boca de alimentação ajustável hidraulicamente em sua altura e uma bandeja de alimentação vibratória com motor hidráulico adicional para limpar o material a ser processado e otimizar o seu fluxo contínuo. “Os conjuntos móveis de britagem e peneiramento não precisam de escoramento extra, o que permite a operação sem restrições de mobilidade”, diz ele. Além disso, complementa o especialista, o sistema operacional por controle remoto viabiliza a operação da máquina de forma conveniente pelo operador da escavadeira ou carregadeira que a alimenta. “Mais de 95% das máquinas que comercializamos mundialmente são impactores, o que demonstra que, quanto maior o nível técnico dos clientes, mais eles optam por essa tecnologia em detrimento dos britadores de mandíbula”, finaliza Tarragó, salientando que o movimento deverá ser semelhante no Brasil, ao contrário da aposta de outros fabricantes por britadores móveis de mandíbula.



GRAVILLA

GRAVILLA SOSTENIBLE REQUIERE TECNOLOGÍA

Los agregados minerales para construcción civil representan alrededor de un 18% de toda la producción mineral entre 2001 y 2007 en Brasil. En volumen, el porcentaje significa 279 millones de toneladas de gravilla en las canteras de obras en el periodo analizado. Los datos son del estudio “Agregados para Construcción Civil”, producido por Sindibrita. Por detrás de ese volumen impresionante están los martillos neumáticos, equipos expuestos a trabajos en carga horaria elevada, sin perder productividad y ni la calidad del material producido. Pero aun que sean casi incansables, ellos necesitan una rutina de mantenimiento, indicada por los fabricantes y con especificaciones rígidas.

El principal dilema en relación a los martillos neumáticos es el momento ideal de cambio de las piezas de la cámara de gravillas, o sea, de los materiales de desgaste. Si el cambio fuera prematuro, tendremos desperdicio de piezas y, consecuentemente, de la ganancia de la can-

tera. Por otro lado, si el cambio fuera muy tarde, la acción resultará en pérdida de productividad, acompañada por mantenimientos más dispendiosos. “Desgastar el revestimiento hasta el punto de que él sea agujereado, por ejemplo, puede dañar el martillo neumático de tal forma que él necesitará una reforma, lo que incluye el reemplazo de piezas de mayor valor”, explica Tiago Carvalho, de Sandvik Mining and Construction. “Adicionalmente, dicho error implica mayor tiempo de hora/máquina parada”.

Para identificar el momento cierto de cambio, Washington Luiz, gerente de respaldo del producto de Metso Minerals, explica que tres variantes deben ser observadas. La primera de ellas es la caída de productividad horaria. “Ella varía a lo largo de vida útil de la cámara de gravilla, y se reduce a medida que las piezas se desgastan”, dice. “Por lo tanto, a partir de un cierto momento, es más ventajoso cambiar las piezas y optimizar la producción”, complementa el especialista.

Ohashi destaca ainda que a Metso oferece um sistema de enclausuramento, pelo qual é possível evitar a emissão de pó em locais críticos, tais como os pontos de transferência dos britadores para os transportadores de correia, a descarga do material das pilhas de produtos e as peneiras.

SISTEMAS DE ALIMENTAÇÃO

A instalação de sistemas de abatimento de poeira em áreas específicas da máquina leva em conta o tipo de britador e seus pontos críticos, que variam de acordo com o britador e seus componentes.

Os alimentadores, por exemplo, são diferentes em cada tipo de máquina. No caso dos britadores de mandíbula e de impacto, que são mais utilizados por atuarem na etapa primária, o especialista da Metso afirma que o alimentador mais usual é o vibratório. "Mas para a britagem de materiais que apresentam alta aderência ou em operação com grande alimentação de material (acima de 2 mil t/h), a solução mais adequada é o alimentador de sapatas conjugado com grelha vibratória, que permite melhor escape dos finos", diz ele. Já em alimentações leves, ele avalia que o alimentador do tipo vai-vem (push feeder) pode ser uma boa alternativa, devido ao baixo investimento de capital (Capex).

Nos britadores giratórios usados na etapa primária, todavia, a forma mais usual de alimentação é por descarga direta nos caminhões na moega de ali-



mentação. Em alguns casos particulares, utilizam-se alimentadores de sapatas, que reduzem a altura da instalação e, portanto, do ponto de alimentação. Segundo Ohashi, é o caso das britagens móveis ou semi-móveis.

O especialista da Metso salienta que para os estágios seguintes de britagem é sempre indicada a utilização de um silo ou pilha pulmão, além do alimentador. "Por questão de investimento costuma-se eli-

minar essa prática na britagem secundária. Porém, quando se tratar de materiais finos e em operações que exijam boa produtividade, aconselhamos tal layout, lembrando que o alimentador costuma ser do tipo vibratório e de correia", finaliza ele.

FONTE

Bernauer: www.bernauer.com.br

Gipo: www.gipo.ch

Metso: www.metso.com.br

Sandvik: www.sandvik.com

Sindibrita: www.sindibrita.org.br

A MELHOR AUTOCONCRETEIRA DO MUNDO É SUCESSO ABSOLUTO NO BRASIL.

A qualidade e a versatilidade das Autoconcreteiras FIORI fazem delas as estrelas da obra. Entenda porque:

- A maior capacidade produtiva do mercado - 4 ciclos por hora.
- O melhor sistema de controle de produção do concreto - CBV.
- A única que permite certificação do concreto.
- O melhor sistema de comando e operação. A única com joystick.
- A única com ar-condicionado de fábrica.
- O mais completo sistema de carga com 5 cilindros hidráulicos.

VISITE-NOS NA
M&T
PEÇAS E SERVIÇOS
AGOSTO • SÃO PAULO



HAULOTTE REFORÇA PRESENÇA NO BRASIL

EMPRESA INVESTE R\$ 1,5 MILHÃO EM NOVAS INSTALAÇÕES E ESTOQUE DE PEÇAS,
ALÉM DE ESTRUTURAR REDE DE DISTRIBUIÇÃO EM 32 CIDADES



A multinacional francesa Haulotte quer tornar a América Latina um porto seguro para a comercialização de seus equipamentos de elevação de cargas e pessoas. E o Brasil é ponto estratégico para a fabricante, já que representa 80% das compras latinoamericanas desse tipo de equipamento. Com uma nova estrutura administrativa, a empresa pretende ampliar a sua participação de mercado brasileiro, hoje estimada em 20%. O foco dessa ação é a oferta de 60 modelos de equipamentos, dos quais um terço estão disponíveis para pronta entrega no pátio de máquinas da empresa em Barueri (SP).

A estratégia de voltar-se para a América Latina faz sentido, principalmente considerando a crise no mercado europeu em 2009, quando o segmento de plataformas aéreas retraiu em cerca de 75%. As vendas da Haulotte caíram menos (69%), mas mesmo assim o impacto motivou as mudanças.

Para focar no mercado latinoamericano, a fabricante oferece uma linha que inclui manipuladores telescópicos, plataformas articuladas e telescópicas e tesouras pantográficas. "A América Latina representou entre 10% e 15% dos nossos negócios em 2010, o que posiciona a região como o terceiro principal mercado, perdendo apenas para os EUA (50%) e para a Europa (25%)", informa Alexander Saubot, presidente mundial da companhia. No ano passado, o faturamento global da Haulotte foi de 250 bilhões de euros

Entre os equipamentos da empresa europeia ganham destaque os manipuladores telescópicos da série HTL36, com capacidade de içamento de carga de 3,6 toneladas e lança retraída. São dois modelos nessa linha, sendo que o maior tem altura máxima de elevação próxima a 17 metros e o outro alcança até 14 metros, movimentando carga leve. "Esses equipamentos, recém-chegados, com-

PWM MÁQUINAS LTDA

CARREGADEIRAS PWM

Melhor custo-benefício do Brasil



www.pwm.ind.br

Conheça a nova geração de pás carregadeiras sobre rodas. Tecnologia adequada às condições brasileiras, sistemas operacionais simples, com alta potência, baixo consumo e conforto para atender as suas necessidades.

Seja nosso concessionário!
Inf.: distribuidor@pwm.ind.br

0800 721 0796

EMPRESA

OPERADORES PRECISAM SER MAIS PREPARADOS

Yuri Caldeira, diretor comercial da Locar – uma das maiores gestoras de equipamentos de elevação de pessoas e cargas com cerca de 800 plataformas aéreas em frota – reconhece o diferencial tecnológico da fabricante francesa, mas adverte que o Brasil ainda não tem mão de obra adequadamente preparada para a operação dos manipuladores telescópicos. “Eu já presenciei engenheiro de obra comparando esse tipo de equipamento, que apresenta um sistema avançado de segurança, a outro modelo sem tecnologia. E preferindo o segundo com a explicação de que a operação rende mais porque o operador não fica parando a máquina a todo o momento”. O executivo salienta que esse exemplo retrata o despreparo dos operadores e seus gestores e também indica que as condições de segurança precisam ser aperfeiçoadas em equipamentos que não apresentem mecanismos de proteção mais seguros.

plementam a nossa família de manipuladores telescópicos para aplicação, principalmente, em obras imobiliárias”, diz Marcelo Bracco, diretor geral da Haulotte no Brasil.

Ele acrescenta que as máquinas são utilizadas ainda para movimentação de cargas paletizadas e também em obras de infraestrutura para serviços de carregamento de terra, uma vez que contam com implemento de carregadeira. “Os manipuladores telescópicos ainda realizam o içamento de pessoas e cargas soltas, pois o equipamento é dotado de cesto como implemento”, diz ele.

Segundo o executivo já foram vendidos cerca de 100 manipuladores para empresas de locação no primeiro semestre de 2011, mercado que é o principal foco da Haulotte no Brasil. “As nossas máquinas apresentam um alto nível de eletrônica embarcada para sistemas de segurança. Os sensores de carga, por exemplo, paralisam a operação se os limites não estiverem sendo respeitados”, diz Bracco. Na concepção do especialista, essas tecnologias, apesar de elevarem o custo da máquina entre 2% e 5%, quando comparado

com os modelos de fabricantes norteamericanos, estão sendo bem aceitos pelo mercado brasileiro.

Apesar da aposta nos manipuladores telescópicos e na confiança de que os níveis de segurança serão cada vez mais exigidos no Brasil, Bracco reconhece que a grande maioria (90%) dos equipamentos vendidos no País pela Haulotte ainda é de plataformas aéreas e tesouras pantográficas. No caso das plataformas, que vão de 14 metros a 43 metros de altura de trabalho, a empresa direciona a operação dos equipamentos para estaleiros navais, obras de demolição, de construção ou de manutenção e acabamento em grandes obras.

As tesouras pantográficas, por sua vez, possuem um range de 6 a 18,5 metros de altura de trabalho, podendo elevar de 230 a 700 kg em seu cesto, e são destinadas principalmente a obras públicas, limpeza e montagem de estruturas para eventos.

FONTES

Haulotte: www.haulotte.com.br



NOVAS INSTALAÇÕES DA HAULOTTE

Esclarecendo que a fabricante francesa nunca deixou de atuar no mercado brasileiro, Marcelo Bracco apresenta as novas instalações da Haulotte em Barueri (SP). O local recebeu investimento de R\$ 500 mil e inclui uma área de 4 mil m², onde atuam 24 pessoas e são estocadas cerca de 20 máquinas. “Investimos R\$ 1 milhão em peças em 2011, o que demonstra o nosso foco em aftermarket”, diz ele. A estratégia de atuação no mercado local ainda engloba a estruturação de 34 pontos de assistência técnica, que estão sendo selecionados pela fabricante.

EMPRESA

HAULOTTE REFUERZA PRESENCIA EN BRASIL

Tras sobrevivir a una caída de un 75% del mercado de plataformas aéreas de trabajo en Europa en 2009, la francesa Haulotte – cuyas ventas propias en el Viejo Mundo se cayeron poco menos que el mercado en la época de la recesión económica (69%) – desea hacer de Latinoamérica un puerto seguro para el comercio de sus equipos de elevación de cargas y personas. Y Brasil es el punto estratégico para la empresa, pues representa el 80% de las compras latinoamericanas de ese tipo de equipo.

Con nueva estructura administrativa, Haulotte tiene la intención de ampliar su market share de 20% en Brasil con la oferta de 60 modelos de equipos, de los cuales 20 están disponibles para entrega inmediata en el patio de máquinas de la empresa en Barueri (SP).



MÁQUINAS E PEÇAS QUE NÃO PRECISAM DE TRADUÇÃO: *o mundo todo entende.*

Representamos a LiuGong no Brasil. A presença da líder chinesa em 80 países não é à toa: o diálogo é fácil na operação e manutenção das máquinas, uma extensa linha fabricada com componentes de marcas reconhecidas pela qualidade no mundo inteiro e kits de reposição com entrega garantida em 10 estados brasileiros. Feche com a BHM: se o negócio é produtividade com segurança, a gente fala a mesma língua.



13 UNIDADES
ESTRATÉGICAS

CENTRAL DE ATENDIMENTO
CAPITAL E REG. METROPOLITANAS
24h 4002 3333
DEMAS LOCALIDADES
0XX + DDD DA SUA CAPITAL + 4002 3333

| bhmequipamentos.com.br

HYUNDAI INICIA INSTALAÇÃO DE FÁBRICA NO BRASIL

FABRICANTE COREANA INVESTE US\$ 150 MILHÕES PARA A PRODUÇÃO DE ESCAVADEIRAS HIDRÁULICAS, PÁS CARREGADEIRAS E RETROESCAVADEIRAS NO RIO DE JANEIRO

Uma cidade com pouco mais de 30 mil habitantes, que não se caracteriza pela forte atividade industrial, foi a escolhida pela Hyundai Heavy Industries para a instalação da sua fábrica de equipamentos no Brasil. Trata-se do município fluminense de Itatiaia, próximo à divisa com o estado de São Paulo, onde a empresa planeja investir US\$ 150 milhões, nos próximos cinco anos, para montar um complexo industrial com capacidade para a produção de 5.000 unidades/ano, entre escavadeiras hidráulicas, pás carregadeiras e retroescavadeiras.

O vice-presidente da Hyundai M. J. Lee explica que a escolha da cidade se baseou em uma combinação entre os benefícios fiscais concedidos pelos governos municipal e do Rio de Janeiro, aliados à privilegiada localização de Itatiaia, que fica próxima aos principais centros consumidores do Brasil. "Além disso, o município é servido pela principal rodovia do país e por ferrovias que dão acesso aos portos de São Paulo e Rio de Janeiro", completa Felipe Cavalieri, presidente da Brasil Máquinas (BMC), distribuidora da Hyundai e sua parceira no projeto da fábrica brasileira.

MÃO DE OBRA LOCAL

Cavalieri diz que a empresa terá uma participação entre 20% e 25% no empreendimento, por meio de uma operação na qual a fabricante coreana assumirá uma parte do capital da distribuidora. "Nossa parceria se baseia na complementaridade de competências, envolvendo a expertise da Hyundai na fabricação de equipamentos para construção e a nossa no conhecimento do mercado e na área de comercialização", ele afirma.

No fim de julho, executivos da fabricante coreana e da distribuidora brasileira assinaram termos de compromisso com o governo do Rio e a prefeitura de Itatiaia para a instalação da fábrica, que deverá entrar em operação em 2012. As construtoras responsáveis pela terraplenagem do terreno já foram selecionadas e os investidores estão montando em Itatiaia, juntamente com o poder público e órgãos de ensino, uma estrutura para treinamento da mão de obra a ser contratada. "Daremos prioridade para a população local", ressalta Cavalieri.

Segundo ele, o projeto deverá gerar 500 empregos diretos em sua primeira etapa de implantação, chegando a 1.500 empregos quando a fábrica estiver a plena produção. A primeira fase do empre-

endimento envolve a instalação de uma unidade industrial com capacidade para a produção de escavadeiras hidráulicas e pás carregadeiras, totalizando 600 mil m² de área. Numa segunda etapa, a fábrica será ampliada e vai incorporar a produção de retroescavadeiras.

A terceira e última etapa do projeto envolverá a fabricação de equipamentos para geração de energia e para aplicação em estaleiros, conforme explica J. M. Lee, da Hyundai. "Nossa divisão de equipamentos pesados já atua no Brasil na área de construção naval, com participação no estaleiro OSX, e esse empreendimento chega para consolidar a participação do grupo no mercado brasileiro", ele afirma.

Felipe Cavalieri destaca que o investimento nessa fábrica, a primeira insta-



Fazer a diferença; essa é a filosofia da METISA.

Há muitos valores por trás de conceitos como confiança e satisfação. E são eles que resumem os diferenciais da Metisa.

Com cerca de 70 anos de experiência, seriedade e comprometimento com o mercado, a Metisa se dedica ao fornecimento e desenvolvimento constante de soluções que atendam com excelência as necessidades de seus clientes. Com uma equipe especializada e produtos com padrão de qualidade comprovado por rigorosos testes laboratoriais, a Metisa é uma empresa 100% nacional, sinônimo de confiança e satisfação em todo o Brasil e no mundo.



METISA



EMPRESA

lada pela Hyundai Heavy Industries fora da Ásia, estava sendo programado para os Estados Unidos ou a Rússia. "O Brasil não estava na lista de prioridades, mas a situação mudou a partir da crise econômica mundial de 2008, quando o país assumiu uma posição de maior destaque nos mercados internacionais." Segundo ele, os equipamentos da marca, que são vendidos no mercado brasileiro desde 2003, somam uma frota de cerca de 9.000 unidades em operação.

VANTAGEM COMPETITIVA

A presença de uma fábrica no mercado local contribui para a maior competitividade da marca, mas Cavalieri ressalta que o empreendimento se justifica por questões logísticas. "As unidades industriais da Ásia já estão com toda a capacidade comprometida para atender o aumento da nossa demanda e, além disso, um equipamento importado da Coreia percorre cerca de 18.000 km para chegar ao Brasil, além de demandar prazos para sua liberação aduaneira." Quando o assunto envolve o suprimento de peças de reposição para os equipamentos da marca, ele ressalta que esse gargalo logístico se torna ainda mais problemático.

Outro fator a se considerar é que a fabricação local, com conteúdo de nacionalização acima de 60%, permite que os equipamentos sejam vendidos com a linha de financiamento Finame, do Banco

Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES). "Se já ocupamos o segundo lugar em vendas no segmento de escavadeiras, mesmo em se tratando de um produto importado, imagine o ganho de competitividade que teremos quando pudermos oferecer aos clientes o crédito da modalidade PSI (Programa de Sustentação do Investimento)", pondera Cavalieri.

Para isso, ele diz que a fabricante coreana já negocia com seus principais fornecedores a estrutura de suprimentos, o que pode envolver até mesmo a instalação de fábricas de peças e componentes em Itatiaia. Cavalieri não revela quais são os parceiros em questão, mas ressalta que a Hyundai se surpreendeu com a capacidade dos fabricantes instalados no Brasil. "Eles estão no processo de qualificação dos parceiros, que pode envolver tanto fabricantes globais, alguns deles já com unidade industrial no país, como empresas locais."

No segmento de escavadeiras hidráulicas, o foco será voltado para a produção de modelos na faixa de 14 t a 30 t de peso operacional, passando pelas máquinas da classe de 16 t e 25 t. A fabricação de pás carregadeiras, por sua vez, será voltada para os modelos de 11 t a 13,8 t.

FONTES

Brasil Máquinas: www.brasilmaquinas.com
Hyundai Heavy Industries: <http://english.hhi.co.kr>

EMPRESA

HYUNDAI INICIA
INSTALACIÓN DE FÁBRICA
EN BRASIL

Una ciudad con poco más de 30 mil habitantes, que no se caracteriza por la fuerte actividad industrial, fue la seleccionada por Hyundai Heavy Industries para la instalación de su fábrica de equipos en Brasil. Se trata del municipio de Itatiaia, cerca de la frontera con el estado de São Paulo, donde la empresa planea invertir US\$ 150 millones, en los próximos cinco años, para montar un complejo industrial con capacidad para la producción de 5.000 unidades/año, entre excavadoras hidráulicas, cargadoras de ruedas y retroexcavadoras cargadoras.

El vice-presidente de Hyundai M. J. Lee explica que la selección de la ciudad fue basada en una mezcla entre los beneficios fiscales concedidos por los gobiernos municipal y de Rio de Janeiro, aliados a la privilegiada ubicación de Itatiaia, que está cerca de los principales centros consumidores de Brasil. "Además, el municipio es servido por la principal carretera del país y por ferrocarriles que le dan acceso hacia los puertos de São Paulo y Rio de Janeiro", completa Felipe Cavallieri, presidente de Brasil Máquinas (BMC), distribuidora de Hyundai y su asociada en el proyecto de la fábrica brasileña.



Assinatura do protocolo de intenções com o Governo do Rio de Janeiro

Nós cuidamos dos bastidores para que a sua empresa fique sempre na linha de frente.



A ELBA FOI ELEITA A EMPRESA TOP CRANE 2011
NAS CATEGORIAS TREINAMENTO E CASE.



A ELBA FOI ELEITA A EMPRESA TOP CRANE 2010
NA CATEGORIA SEGURANÇA.



- Logística e movimentação de cargas e materiais diversos
- Logística integrada envolvendo recebimento, armazenagem, expedição e transporte de materiais e cargas diversas (CAPEX e OPEX)
- Prestação de serviços com equipamentos pesados
- Locação de equipamentos pesados



Desde 1960, o nosso negócio é movimentar o sucesso de nossos clientes.



PNEU FORA DE ESTRADA TESTADO EM CAMPO

AValiação REALIZADA PELA MICHELIN INDICA QUE OS RADIAIS APRESENTAM ECONOMIA DE 8,6% DE COMBUSTÍVEL EM COMPARAÇÃO AOS DIAGONAIS

A Michelin reuniu seus parceiros e também a imprensa para realizar um teste de comparação entre pneus fora de estrada dos tipos radial, que ela adota como tecnologia, e o diagonal, adotado por outros fabricantes. O evento aconteceu na segunda quinzena de julho, no centro de testes da Volvo em Curitiba. O objetivo da avaliação era realizar uma operação de carregamento de brita tipo 2 em caminhão basculante de 16m³, usando uma carregadeira com caçamba de 3,5 m³. O equipamento usou

- separadamente - cada tipo de pneu por um período de uma hora.

“Queremos mostrar a operação de carregamento de uma máquina comum e adaptada com um tanque de combustível externo, para que o consumo de combustível seja mais visível”, diz Newton Amorim, diretor de marketing e vendas de pneus fora de estrada da Michelin na América do Sul. Ele explica que tanto os pneus radiais quanto os diagonais tinham as mesmas características de tamanho (L3 de

17,5/25) e puderam operar com a carregadeira nas mesmas condições de terreno e de manobrabilidade. “Inclusive, o operador da máquina foi o mesmo durante os dois testes, sendo que no primeiro utilizamos o pneu diagonal antes e o radial depois e no segundo teste invertemos essa ordem”, complementa.

O resultado apresentado - e aferido pelo Instituto Vanzolini - foi a economia de combustível de 8,6% na operação com os pneus radiais. A produtividade também foi 6%



Forte e durável para vencer qualquer desafio.



Eficiente em espaços restritos e fácil de transportar.



As linhas completas das melhores mini escavadeiras e escavadeiras de alto desempenho já estão disponíveis no Brasil! Agora ficou fácil enfrentar a falta de mão de obra com eficiência, produtividade e ainda economizar muito no custo final dos trabalhos. COMPARE e escolha as máquinas que conquistaram a Europa, o Canadá e a Austrália:

CONTE COM A QUALIDADE E A CONFIABILIDADE DAS ESCAVADEIRAS YUCHAI!

Pronta entrega! Consulte condições especiais, oportunidades e facilidades nos distribuidores oficiais Yuchai em São Paulo:

São Paulo
A Frota
(11) 3208-2012
vendas@afrota.com.br

Bragança Paulista
Silvio Tratores
(11) 4524-1562
silviotratores@hotmail.com

Santana do Parnaíba
Juvenil Garcia
(11) 4154-7250
vini@id3oficial.com.br

São Paulo
Rodopiro
(11) 3935-0000
atendimento@rodopiro.com.br

São Paulo - Z.Sul
Boss Máquinas
(11) 4264-0372
bossmaq@ig.com.br



Yuchai do Brasil

Tel.: (11) 3341-2188
comercial@yuchai.net.br



Yc18-8 (1.85 t)



Yc35-8 (3.7 t)



Yc55-8 (5.7 t)



Yc75SR (7.6 t)



Yc85-8 (8.1 t)



Yc135-8 (13.3 t)



Yc230LC-8 (23 t)



MICHELIN PODE FABRICAR PNEUS 1200 R24 NO BRASIL

Segundo Paulo Sérgio França, a Michelin avalia a possibilidade de produzir pneus 1200 R24 localmente. Tais modelos são utilizados em caminhões 8x4 e 10x4 que operam em canteiros de obras de grande porte ou em mineração. Esses veículos foram adotados pelos frotistas em substituição aos caminhões articulados em diversas operações de grande porte, mas há uma reclamação em relação à falta de componentes. Com isso, os frotistas são obrigados a utilizar pneus 1200 R22, que não têm a mesma capacidade de carga e por isso prejudicam a produtividade em campo. "Na verdade, o gargalo não é a falta de pneus no mercado e sim a dificuldade de implantá-los nos caminhões que saem de fábrica, diz França, explicando que as montadoras não oferecem veículos com os pneus R24 por eles não poderem trafegar em rodovias.



Há 50 anos, a **MIP Engenharia** constrói uma história de excelência na execução de obras industriais e gestão de empreendimentos.

Para nós da **Locar**, é uma honra ter como parceira uma das melhores empresas deste segmento no país.



MICHELIN

MICHELIN HACE TEST PARA COMPROBAR LA SUPERIORIDAD DE LOS NEUMÁTICOS DE CONSTRUCCIÓN RADIAL

En la operación de cargadores de Volvo, modelos de construcción radial presentaron un 8,6% de ahorro de combustible en comparación con neumáticos de telas sesgadas

Michelin ha reunido una rueda de prensa y asociados para realizar un test de comparación entre neumáticos de construcción radial y de telas sesgadas fuera-de-carretera en Curitiba, en el centro de testes de Volvo. Detenedora de la primera tecnología, la empresa equipó una excavadora con cucharón de 3,5 m³ con los dos tipos de neumáticos para realizar una operación de cargamento de gravilla del tipo 2 en un volquete de 26m³. Fueron dos testes comparativos, que involucraron la operación con cada tipo de neumático durante una hora.

Newton Amorim, director de marketing y ventas de neumáticos fuera-de-carretera de Michelin en Sudamérica explica que tanto los neumáticos de construcción radial cuanto los de telas sesgadas tenían las mismas características de tamaño (L3 de 17,525) y pudieron operar con el cargador en las mismas condiciones de terreno y de capacidad de maniobras. "Incluso, el operador de la máquina fue el mismo durante los dos testes, siendo que en el primer test utilizamos el neumático de telas sesgadas antes y el de construcción radial después, y en el segundo test invertimos el orden", complementa él. El resultado presentado y confirmado por el Instituto Vanzolini fue el ahorro de combustible de un 8,6% en la operación con los neumáticos de construcción radial.

maior na operação com esses modelos. “Somando os dois benefícios apresentados, os radiais são 14% mais vantajosos em relação ao índice de combustível por tonelada/hora de operação”, resume Gilson Santiago, diretor de pneus para mineração e terraplenagem da Michelin para América do Sul.

De acordo com ele, esse foi o primeiro teste do gênero realizado na América Latina e demonstra a superioridade dos pneus radiais para operação de equipamentos fora de estrada. Santiago avalia que, mesmo considerando o custo de aquisição dos pneus radiais, que chega a ser 40% maior se comparado com modelos diagonais de fabricantes de primeira linha, trata-se de uma tecnologia vantajosa devido aos índices de economia de combustível e de aumento de produtividade que eles oferecem. Outro dado indicado por ele é o retorno sobre o investimento (ROI), que seria conseguido num período de 16 meses de operação.

BUSCA POR MARKET SHARE

A iniciativa do teste de comprovação da Michelin tem como meta aumentar a participação de pneus radiais em equipamentos fora de estrada na América Latina em todos os setores, que hoje é de 30%. Dois terços desse percentual são pneus da Michelin e o restante fica a cargo de pneus radiais fabricados por outros players. “A nossa busca é que 60% desse mercado passe a utilizar pneus radiais”, afirma Paulo Sérgio França, diretor comercial para pneus fora de estrada da empresa na América do Sul. Segundo ele, o mercado de mineração é um exemplo a ser seguido, pois 97% das máquinas latinoamericanas de grande porte nessa área rodam com pneus radiais tanto em equipamentos novos quanto nas reposições de pneus.

FONTES

Michelin: www.michelin.com.br



SISTEMA DE MONITORAMENTO PARA PNEUS MENORES ESTÁ NO RADAR DA FABRICANTE

A tecnologia de monitoramento remoto de pressão e temperatura de pneus da Michelin (MEMS) só tem sido utilizada em caminhões articulados acima de 240 toneladas na América Latina. Apesar da possibilidade de aplicação em pneus menores, os frotistas não têm adotado a solução por questões de custos de aquisição. Em função disso, a fabricante estuda um novo sistema de monitoramento, mais simples e passível de ser utilizado em pneus fora de estrada menores. “Ainda não há previsão de lançamento, mas estamos avaliando essa possibilidade”, afirma Paulo Sérgio França. O MEMS é um sistema de monitoramento remoto de pressão e temperatura que fornece informações em tempo real, evitando que reparos sejam realizados com os pneus em condição de subpressão ou temperaturas elevadas. Enquanto o monitoramento da pressão influencia a vida útil do pneu, o controle de temperatura evita que os componentes do insumo sejam afetados negativamente. A coleta de informações é simples: uma tag ou etiqueta eletrônica é instalada em cada pneu, funcionando como sensor e enviando os dados via rádio a um receptor na cabine do veículo, que armazena as informações. Com uma periodicidade que pode ser programada, a gerência de frota tem ainda a opção de determinar o despacho das informações da cabine direto para a sala de controle da mina ou da construtora que estiver monitorando sua frota.



HÁ DUAS DÉCADAS AJUDANDO A CONSTRUIR UM BRASIL MELHOR



SISLOC

SOFTWARES

Evoluindo. Sempre.

20 ANOS

COM SOLUÇÕES EXCLUSIVAS PARA O MERCADO DE LOCAÇÃO, A SISLOC ESTÁ PRESENTE EM TODOS OS ESTADOS. É LÍDER E REFERÊNCIA NACIONAL NO SEGMENTO.

+ 55 31 3269-6600 | + 55 123* 49978

www.sisloc.com.br

CENTRAIS DE CONCRETO

RCO E ELBA PRODUZIRÃO CENTRAIS DE CONCRETO NO BRASIL

COM MISTURADORES
IMPORTADOS DA ALEMÃ
ELBA, EMPRESA
BRASILEIRA PRETENDE
COMERCIALIZAR CERCA DE
20 EQUIPAMENTOS EM 2012

A parceria fechada recentemente entre as duas empresas engloba a utilização de misturadores da Elba e a montagem e fabricação dos silos, caixas de agregados e esteiras transportadoras pela RCO, unindo assim as tecnologias das duas empresas. A produção das máquinas na planta da empresa brasileira em Tambaú, no interior de São Paulo, está recebendo investimentos na ordem de R\$ 10 milhões para ampliação do parque fabril, o que inclui novos galpões de produção e armazenagem e maquinário industrial.

De acordo com Leonardo Cavalcante, coordenador comercial da RCO, a parceria com a Elba foi pautada pela demanda que o mercado brasileiro terá por centrais de concreto, principalmente as móveis, nos próximos anos devido às obras de infraestrutura previstas para atender aos eventos esportivos dos próximos anos e aos projetos do PAC. "Além disso, são poucos os fabricantes de centrais misturadoras de concreto que produzem os equipamentos nacionalmente, o que nos dará o diferencial competitivo de oferecer as máquinas via Finame", revela.

No acordo, a RCO, além de montar os



equipamentos utilizando parte dos componentes fabricados internamente, também comercializará as máquinas por meio de sua equipe de vendas. "Tratam-se de centrais fixas com misturadores de eixo duplo ou simples e centrais móveis com misturadores de único eixo, com capacidades de produção que vão de 30 a 200 metros cúbicos por hora", diz ele, salientando que a principal aposta da empresa é nas centrais móveis, já que elas não precisam de fundação de concreto para serem instaladas, algo que reduz custos e amplia a agilidade na instalação do equipamento.

A importação dos misturadores e seus componentes será feita diretamente pela

RCO. "O cliente terá total garantia de funcionamento e assistência técnica por uma empresa brasileira", garante ele.

As centrais de concreto da RCO/Elba serão produzidas sob demanda, ou seja, só após as encomendas. Segundo Cavalcante, há negociações avançadas, o que permite prever que as primeiras unidades devam entrar em produção ainda em 2011. "Considerando os prazos de importação dos componentes fornecidos pela Elba e mais o processo fabril da RCO, a entrega da máquina ocorrerá cerca de três a quatro meses após o pedido", finaliza Cavalcante.

■ FONTE

RCO: www.rco.ind.br

CENTRALES DE HORMIGÓN

RCO Y ELBA PRODUCIRÁN CENTRALES DE HORMIGÓN EN BRASIL

La asociación firmada recientemente entre las dos empresas involucra la utilización de mezcladores de Elba y el montaje y fabricación de los silos, cajas de agregados y cadenas transportadoras por RCO, uniendo así las tecnologías de las dos empresas. La producción de las máquinas en la fábrica de la empresa brasileña en Tambaú, interior de São Paulo, está recibiendo inversiones en la

orden de R\$ 10 millones para ampliación del parque fabril, lo que incluye nuevos galpones de producción y almacenaje y máquinas industriales.

Según Leonardo Cavalcante, coordinador comercial de RCO, la asociación con Elba fue pautada por la demanda que el mercado brasileño tendrá por centrales de hormigón, principalmente las móviles, en los próximos

años, debido a las obras de infraestructura previstas para los eventos deportivos de los próximos años y los proyectos del PAC (Proyecto de Aceleración del Crecimiento). "Además de eso, son pocos los fabricantes de centrales mezcladoras de hormigón quienes producen los equipos nacionalmente, lo que nos dará el diferencial competitivo de ofrecer las máquinas a través de Finame", revela.

Fabricante profissional de plataformas elevatórias
Altura de trabalho variando de 4m a 44m
Procura-se dealer no Brasil ...



- » **Produtos mais competitivos**
- » **Maior divulgação**
- » **Maior lucro**

JUNTE-SE A NÓS !

*VISITE NOSSO ESTANDE NA M&T PEÇAS E SERVIÇOS 2011
ÁREA EXTERNA - A10
DE 10 A 13 DE AGOSTO DE 2011 | SÃO PAULO | SP
BRASIL | CENTRO DE EXPOSIÇÕES IMIGRANTES*

SINOBOOM HEAVY INDUSTRY CO LTD

www.sinoboom.com

ADD: 27# Nan'er Rd, Changsha, Hunan, China

Phone: 86 731 8525 2820 / Cel: 55-11-8126 5129

E-mail: overseas@sinoboom.com ; sac@sinoboom.com



RKM AMPLIA MERCADO NO BRASIL

A EMPRESA AGORA FAZ PARTE DO GRUPO INDIANO WIPRO, QUE MANTEVE A GESTÃO ATUAL E VAI INVESTIR NA UNIDADE BRASILEIRA PARA TORNÁ-LA UMA PLATAFORMA PARA A AMÉRICA LATINA



Desde maio último, a RKM Equipamentos Hidráulicos, tradicional fabricante nacional de cilindros hidráulicos e componentes, faz parte do grupo indiano Wipro, que passa a deter a participação majoritária da empresa. Apesar da negociação, a gestão anterior foi mantida e continua sob o controle do José Luiz Ramos, CEO da unidade. Essa não é a única mudança da empresa fundada em 1973. Ela quer duplicar a área construída de sua fábrica em Piracicaba, passando a contar com 10 mil m² e constituindo-se na plataforma do conglomerado indiano para sua expansão na América Latina.

“As oportunidades de sinergia identificadas por ambas as empresas foram fundamentais para o sucesso da transação, onde nosso objetivo é tornar a Wipro RKM mais

competitiva não só no Brasil, mas também em relação aos nossos competidores no mundo. A Wipro entra no mercado brasileiro e passa a atender seus clientes globais a partir de uma base local”, explica Gustavo Sacchelli Ramos, diretor Comercial.

Considerada a maior fabricante independente de cilindros hidráulicos do mundo, a Wipro tem entre seus clientes empresas como Caterpillar, Komatsu, JCB, Terex e Volvo. Ramos completa, informando que a Wipro RKM fabrica essencialmente cilindros para as OEMs. “Eles normalmente determinam o projeto e as especificações, mas em alguns casos colaboramos no desenvolvimento e melhoria dos projetos”, diz.

Antes mesmo de ter seu controle adquirido pela Wipro, a RKM já vinha com uma estratégia agressiva para incremento de

seus negócios. Investimentos de mais de R\$ 10 milhões foram feitos recentemente para ampliação da planta e aquisição de equipamentos de última geração. Nos próximos dois anos, a partir da aquisição, os planos são ambiciosos: dobrar o faturamento de R\$ 45 milhões previstos para 2011. “Nossa estratégia é aumentar a participação no segmento agrícola de acordo com os novos projetos e aproveitar o forte crescimento na demanda do segmento de equipamentos de construção, onde nossa participação vem crescendo a cada ano”, avalia o executivo.

Em breve, a Wipro RKM também estará oferecendo no mercado brasileiro cilindros telescópicos, que são o novo produto para atender o segmento de caminhões basculantes. Outra novidade é a proposta

VALOR DE USADO, CONFIANÇA DE NOVO.

VOLVO
**APPROVED
USED EQUIPMENT**

www.volvoce.com/usadoabr

CEBC



Agora você pode contar com o Programa Volvo Approved Used, uma certificação concedida pela Volvo a equipamentos usados que têm histórico completo de operação e manutenção. Esses equipamentos são criteriosamente selecionados, inspecionados e submetidos a rigorosos testes de condição e desempenho. Quando aprovados, estes produtos recebem o selo Volvo Approved Used e a garantia de fábrica. Assim você tem a certeza de adquirir um equipamento usado com qualidade Volvo e uma longa vida produtiva pela frente.

VOLVO CONSTRUCTION EQUIPMENT



CILINDROS HIDRÁULICOS



Vista aérea das instalações da RKM

de solução completa, incluindo também a tomada de força, bombas e válvulas hidráulicas. “Os clientes desse segmento contarão com um projeto de alta tecnologia e qualidade da Wipro, além de uma equipe técnica treinada e capacitada que dará todo o suporte, inclusive aos revendedores”, explica o diretor Comercial.

De acordo com ele, as novas tecnologias de processo para fabricação, montagem, testes e pintura serão implementadas como um dos diferenciais competitivos da empresa. Além de contar com seu próprio time de engenheiros, a RKM ganha a experiência e poderá contar com os 65 engenheiros de produtos e processos da Wipro. Os investimentos recentes na ampliação da unidade devem receber um novo fôlego com outros R\$ 10 milhões previstos para os próximos anos.

Ramos adianta ainda que a sinergia entre as duas empresas também se reflete na troca de experiências e boas práticas. Exemplo disso é a presença de uma equipe da RKM em visita à Índia, com objetivo de viabilizar a transferência de tecnologia. A Wipro RKM contará com um diretor financeiro indiano e outro alto executivo que será o responsável pela integração das duas empresas.

Para o diretor Comercial, a antiga RKM faz sua principal mudança exatamente num dos melhores momentos de crescimento do Brasil, com destaque para as previsões do setor de construção civil. Mas ele também é realista ao destacar o perigo da desindustrialização. “Em função do dólar baixo e do Custo Brasil, temos visto cada vez mais a entrada de componentes e equipamentos importados com preços muito abaixo do mercado local, o que é uma ameaça ao nosso segmento, à indústria brasileira e aos nossos postos de trabalho”, argumenta.

FONTES

RKM: www.rkm.com.br
Wipro: www.wiproinfra.com

QUEM É A WIPRO

Conglomerado dono de um faturamento de US\$ 7 bilhões no ano fiscal encerrado em março de 2011 e com mais de 125.000 colaboradores, o grupo indiano Wipro é conhecido principalmente pela sua divisão de tecnologia da informação (TI), também presente no Brasil, com sede em Curitiba (PR). O conglomerado iniciou suas operações produzindo óleo vegetal, o que explica que seu logo seja um girassol estilizado. Já a área de engenharia focada em infraestrutura, a divisão a qual a RKM está inserida, é um negócio com faturamento de US\$ 250 milhões, sendo a segunda atividade mais antiga do grupo indiano. A divisão de engenharia conta com nove fábricas pelo mundo, sendo: três na Índia, uma na China, quatro na Suécia, uma na Finlândia e agora uma no Brasil.



investimentos da RKM em ampliação fabril serão de R\$ 10 milhões

RKM AMPLIA MERCADO EN EL ÁREA DE CILINDROS

RKM AMPLIA MERCADO EN EL ÁREA DE CILINDROS

Desde el último mes de mayo, RKM Equipamentos Hidráulicos, tradicional fabricante nacional de cilindros hidráulicos y componentes, forma parte del grupo indiano Wipro, que pasa a detener la participación mayoritaria de la empresa. A pesar de la negociación, la gestión anterior fue mantenida y sigue bajo el control de José Luiz Ramos, CEO de la unidad. Ese no es el único cambio de la empresa fundada en 1973. Ella quiere duplicar el área bajo techo de su fábrica en Piracicaba, pasando a contar con 10 mil m² y se constituyendo en la plataforma del conglomerado indiano para su expansión en Latinoamérica.

“Las oportunidades de sinergia identificadas por ambas las empresas fueron fundamentales para el éxito de la transacción, donde nuestro objetivo es hacer con que Wipro RKM sea más competitiva no solamente en Brasil, pero también en relación a nuestros competidores en el mundo. Wipro entra en el mercado brasileño y pasa a servir a sus clientes globales a partir de una base local”, explica Gustavo Sacchelli Ramos, director comercial.

Considerada como la mayor fabricante independiente de cilindros hidráulicos en el mundo, Wipro tiene entre sus clientes empresas como Caterpillar, Komatsu, JCB, Terex y Volvo. Ramos completa informando que Wipro RKM fabrica esencialmente cilindros para los OEMs “Ellos normalmente determinan el proyecto y las especificaciones, pero en unos cuantos casos colaboramos en el desarrollo y mejoría de los proyectos,” dice.



QJ330 britador de mandíbulas, QH330 rebitador de Cone e QA450 com peneira de três decks



QA450 em circuito fechado com QH330



QJ340 britador de mandíbulas de 1200 x 750mm

Soluções móveis em ação

Fabricados na Inglaterra e na Irlanda do Norte, os conjuntos móveis de britagem e de peneiramento da Sandvik oferecem a solução completa. Líderes de vendas no mercado de conjuntos móveis com britadores de mandíbulas, rebitadores de cone e de peneiramento que possibilitam a produção de agregados adequados a aplicação nas mais diferentes áreas da construção em geral - construção civil, rodoviária, ferroviária e outras. Os conjuntos são de fácil transporte, totalmente móveis e podem ser rapidamente preparados para o trabalho. Podem ser operados individualmente ou em conjunto em diferentes combinações.

É essa flexibilidade, a qualidade, a facilidade e a segurança de operação juntamente com o mais alto padrão de suporte pós-venda que tornaram os conjuntos móveis de britagem e peneiramento da Sandvik a combinação de liderança nos mais importantes projetos no Brasil.

Entre em contato conosco para obter mais informações sobre nossa linha de conjuntos móveis de peneiramento, de mandíbulas, de cone e de impacto. Não hesite, estaremos aguardando.



TECNOLOGIA BRASILEIRA COM PEÇAS IMPORTADAS

IMPORTADORA PARTE PARA A FABRICAÇÃO DE EQUIPAMENTOS COM UM MODELO DE PÁ CARREGADEIRA TOTALMENTE DESENVOLVIDO NO BRASIL

Na região Centro-Oeste do país, que se caracteriza mais pela atividade agropecuária do que pela presença de indústrias, uma nova fábrica começa a se estabelecer com foco na produção de equipamentos para construção. Com investimentos de R\$ 20 milhões, nos próximos cinco anos, a importadora PWM iniciou a instalação de uma unidade industrial com 33 mil m² de área, localizada em Campo Grande (MS), onde planeja produzir pás carregadeiras, escavadeiras hidráulicas e minicarregadeiras.

A empresa, que iniciou suas atividades

no setor há cerca de um ano e meio, com a importação de equipamentos da China, já aportou R\$ 3 milhões para a primeira etapa do projeto. Segundo Yoannes Geissler, diretor de operações da PWM, os equipamentos já estão sendo montados no local, com a utilização de peças importadas e de produção nacional. "A partir de janeiro de 2011, quando concluirmos essa fase inicial, partiremos para as duas etapas seguintes, que envolverão basicamente a ampliação da fábrica e a instalação da área administrativa", diz ele.

A meta, de acordo com o executivo, é encerrar ainda este ano com a produção de 100 unidades de pás carregadeiras. "Já comercializamos cerca de 30 equipamentos, basicamente para clientes do Centro-Oeste, do Sul da Bahia, Norte do Paraná e Minas Gerais." Inicialmente, a PWM vai concentrar seus esforços na produção de dois modelos de carregadeiras de rodas, sendo uma de 10 t de peso operacional e outra de 16 t (veja quadro abaixo). Após a ampliação da fábrica, ela partirá para a montagem de uma escavadeira hidráulica



PRESENTE EM TODO O BRASIL



A **Êxito/XCMGBrasil** está cada dia mais presente em todas as regiões do país e vem sempre trazendo inovações em seus equipamentos. A empresa possui um grande estoque de máquinas e peças para entrega imediata em qualquer lugar do Brasil e conta com uma assistência técnica presente e rápida.



Acesse: www.xcmgbrasil.ind.br ou envie um e-mail para revendas@xcmgbrasil.ind.br
ÊXITO - IMPORTADOR E DISTRIBUIDOR PARA TODO BRASIL. Informações e Vendas: SP (11) 3708-2120 | SP FAX (11) 3708-2121 | PE (81) 3032-7555

LANÇAMENTO

CARACTERÍSTICAS DOS EQUIPAMENTOS

	CARREGADEIRA P110	CARREGADEIRA P116
Peso operacional	10.000 kg	16.000 kg
Caçamba padrão	1,8 m ³	2,6 m ³
Potência máxima	124 HP (2.000 rpm)	221 HP (2.000 rpm)
Torque	560 Nm (1.700 rpm)	908 Nm (1.700 rpm)
Freios	A disco nas quatro rodas	
Sistema de direção	Completamente hidráulica, com bombas de engrenagem	
Eixos	Tração nas quatro rodas, com eixo dianteiro rígido e traseiro oscilante (+/- 12° - total 24°)	

Fonte: PWM

LANZAMIENTO

TECNOLOGÍA BRASILEÑA CON
PIEZAS IMPORTADAS

En la región Centro-Oeste del país, que se caracteriza más por la actividad agropecuaria que por la presencia de industrias, una nueva fábrica comienza con establecerse con foco en la producción de equipos para construcción. Con inversiones de R\$ 20 millones, en los próximos cinco años la importadora PWM inició la instalación de una unidad industrial con 33 mil m² de área. Ubicada en Campo Grande (MS), donde planea producir cargadores, excavadoras hidráulicas y mini-cargadores.

La empresa, que inició sus actividades en el sector alrededor de un año y medio, con la importación de equipos de China, ya aportó R\$ 3 millones para la primera etapa del proyecto. Según Yoannes Geissler, director de operaciones de PWM, los equipos ya están siendo montados en el local, con la utilización de piezas importadas y de producción nacional. "A partir de enero de 2012, cuando concluiremos esa fase inicial, partiremos hacia las dos etapas siguientes, que involucrarán básicamente la ampliación de la fábrica y la instalación del área administrativa", dice.

de 23 t de peso e de um modelo de mini-carregadeira.

Yoannes explica que todos os modelos de equipamentos foram desenvolvidos no Brasil e os componentes são especificados em função do projeto, de forma a conferir maior competitividade ao produto final. "O motor das carregadeiras, da marca Cummins, está sendo importado da China, mas já negociamos seu fornecimento com a subsidiária brasileira." Do mesmo país oriental ela importa também o sistema de transmissão, do tipo Powershift, e até mesmo o chassi e cabine. "Nosso plano de negócios contempla atingir um índice de conteúdo nacional acima de 60%, em curto espaço de tempo, para viabilizarmos a venda dos equipamentos com financiamento via Finame, do Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES)", completa o executivo.

PONTOS DE ATENDIMENTO

No atual modelo de operação, a fábrica conta com 20 funcionários e, quando o projeto estiver totalmente implantado, a estimativa é de empregar cerca de 200 operários. "Devido à dificuldade de se encontrar soldadores especializados no

mercado, inicialmente estamos importando toda a estrutura pesada das máquinas já com a soldagem." Yoannes diz que os componentes são fornecidos com garantia de fábrica e que a empresa está implantando um sistema de inspeção das peças por raio X.

Confiante na qualidade do produto, ele ressalta que todos os equipamentos da marca contam com garantia de um ano de operação, sem limite de horas trabalhadas. "Temos máquinas vendidas que já trabalharam mais de 1.000 horas sem apresentar grandes problemas de manutenção, com exceção de ocorrências comuns como a troca de mangueiras ou de um disco de freio", afirma Yoannes.

Entre os clientes que já adquiriram as pás carregadeiras da empresa, ele cita a companhia energética Rialma, que opera com pequenas centrais hidrelétricas (PCHs) na região Centro-Oeste, além de pequenas locadoras, construtoras e propriedades agrícolas. "Iniciamos a operação com cinco revendas, mas devemos encerrar este ano com um total de 10 pontos de atendimento." A rede de concessionárias está concentrada basicamente na região Centro-Oeste, no Rio Grande Sul e Paraná, onde a empresa deverá focar suas vendas no mercado brasileiro.

O executivo destaca que, além de iniciar as atividades com uma atuação regionalizada, a empresa está consciente que irá competir na mesma faixa de mercado dos equipamentos importados. "Como dispomos de uma estrutura local, com estoque de peças e um projeto adequado ao mercado brasileiro, podemos oferecer um produto com preço até 40% inferior ao dos concorrentes", conclui Yoannes.

FONTES

PWM: www.pwmaquinas.com.br



Participe do maior e mais completo evento da América Latina de soluções em concreto para toda a cadeia da construção civil



CONCRETE SHOW 2011

SOUTH AMERICA - BRAZIL - SÃO PAULO

Um oferecimento de:



LIEBHERR



**31 DE AGOSTO
A 2 DE SETEMBRO**

dia 31 - 11h às 20h

dias 01 e 02 - 10h às 20h

AINDA MAIS COMPLETO

- Mais de 500 expositores nacionais e internacionais
- 46% maior que a edição anterior
- 5º Concrete Congress: 150 palestras simultâneas sobre os principais desafios da construção civil
 - ✓ Habitação e Infraestrutura
 - ✓ Normalização, Qualidade e Competitividade
 - ✓ Industrialização da Construção
 - ✓ Capacitação e Qualificação Profissional
 - ✓ Construção Sustentável

NOVO LOCAL CENTRO DE EXPOSIÇÕES IMIGRANTES
São Paulo - Brasil

MAIS INFORMAÇÕES: 11 4689.1935 • concrete@concreteshow.com.br
www.concreteshow.com.br

Apoio



Parceiros de Mídia Internacional



Realização



TABELA DE CUSTOS

CUSTO HORÁRIO DE EQUIPAMENTOS (EM R\$) *COSTO POR HORA DE EQUIPOS*

EQUIPAMENTO	PROPRIEDADE	MANUTENÇÃO	MAT. RODANTE	COMB./LUBR.	MDO OPERAÇÃO	TOTAL
CAMINHÃO BASCULANTE ARTICULADO 6X6	R\$ 89,03	R\$ 59,40	R\$ 12,66	R\$ 47,07	R\$ 30,00	R\$ 238,16
CAMINHÃO BASCULANTE FORA DE ESTRADA 30 T	R\$ 60,16	R\$ 43,05	R\$ 23,38	R\$ 33,50	R\$ 30,00	R\$ 190,09
CAMINHÃO BASCULANTE RODOVIÁRIO 6X4 (26 A 30 T)	R\$ 30,76	R\$ 22,69	R\$ 3,34	R\$ 11,55	R\$ 15,00	R\$ 83,34
CAMINHÃO BASCULANTE RODOVIÁRIO 6X4 (36 A 40 T)	R\$ 50,01	R\$ 29,73	R\$ 5,71	R\$ 23,10	R\$ 18,00	R\$ 126,55
CARREGADEIRA DE PNEUS (1,5 A 2,0 M ³)	R\$ 40,70	R\$ 25,97	R\$ 4,65	R\$ 23,29	R\$ 21,00	R\$ 115,61
CARREGADEIRA DE PNEUS (2 A 2,6 M ³)	R\$ 43,21	R\$ 27,84	R\$ 7,02	R\$ 25,20	R\$ 21,00	R\$ 124,27
CARREGADEIRA DE PNEUS (2,6 A 3,5 M ³)	R\$ 54,61	R\$ 32,91	R\$ 7,88	R\$ 25,87	R\$ 24,00	R\$ 145,27
COMPACTADOR DE PNEUS PARA ASFALTO (18 A 25 T)	R\$ 60,24	R\$ 22,45	R\$ 3,78	R\$ 23,10	R\$ 16,32	R\$ 125,89
COMPACTADOR VIBRATÓRIO LISO / PÉ DE CARNEIRO (10 T)	R\$ 66,45	R\$ 24,02	R\$ 0,39	R\$ 31,57	R\$ 14,40	R\$ 136,83
COMPACTADOR VIBRATÓRIO LISO / PÉ DE CARNEIRO (7 T)	R\$ 44,38	R\$ 18,43	R\$ 0,22	R\$ 30,80	R\$ 14,40	R\$ 108,23
COMPRESSOR DE AR PORTÁTIL (250 PCM)	R\$ 9,67	R\$ 10,46	R\$ 0,04	R\$ 32,80	R\$ 9,60	R\$ 62,57
COMPRESSOR DE AR PORTÁTIL (360 PCM)	R\$ 11,46	R\$ 11,34	R\$ 0,04	R\$ 39,27	R\$ 9,60	R\$ 71,71
COMPRESSOR DE AR PORTÁTIL (750 PCM)	R\$ 19,66	R\$ 15,06	R\$ 0,09	R\$ 79,00	R\$ 9,60	R\$ 123,41
ESCAVADEIRA HIDRÁULICA (15 A 17 T)	R\$ 36,94	R\$ 25,46	R\$ 1,49	R\$ 20,79	R\$ 21,00	R\$ 105,68
ESCAVADEIRA HIDRÁULICA (17 A 20 T)	R\$ 49,20	R\$ 30,56	R\$ 2,06	R\$ 24,54	R\$ 21,00	R\$ 127,36
ESCAVADEIRA HIDRÁULICA (20 A 25 T)	R\$ 50,22	R\$ 30,37	R\$ 3,14	R\$ 46,20	R\$ 24,00	R\$ 153,93
ESCAVADEIRA HIDRÁULICA (30 A 35 T)	R\$ 69,30	R\$ 40,05	R\$ 5,83	R\$ 69,30	R\$ 30,00	R\$ 214,48
MOTONIVELADORA (140 A 180 HP)	R\$ 71,60	R\$ 35,16	R\$ 2,20	R\$ 37,54	R\$ 24,00	R\$ 170,50
MOTONIVELADORA (190 A 250 HP)	R\$ 81,04	R\$ 38,66	R\$ 2,36	R\$ 46,49	R\$ 24,00	R\$ 192,55
RETROESCAVADEIRA	R\$ 44,63	R\$ 18,74	R\$ 9,24	R\$ 17,90	R\$ 18,00	R\$ 108,51
TRATOR DE ESTEIRAS (100 A 120 HP)	R\$ 75,48	R\$ 33,46	R\$ 2,88	R\$ 32,34	R\$ 21,00	R\$ 165,16
TRATOR DE ESTEIRAS (120 A 160 HP)	R\$ 75,16	R\$ 33,36	R\$ 4,77	R\$ 41,58	R\$ 24,00	R\$ 178,87
TRATOR DE ESTEIRAS (160 A 180 HP)	R\$ 71,86	R\$ 37,90	R\$ 6,21	R\$ 46,05	R\$ 24,00	R\$ 186,02
TRATOR DE ESTEIRAS (250 A 380 HP)	R\$ 150,83	R\$ 83,95	R\$ 24,52	R\$ 85,47	R\$ 30,00	R\$ 374,77

O Custo Horário Sobratema reflete unicamente o custo do equipamento trabalhando em condições normais de aplicação, utilizando-se valores médios, sem englobar horas improdutivas ou paradas por qualquer motivo, custos indiretos, impostos e expectativas de lucro. Os valores acima, sugeridos pela Sobratema, correspondem à experiência prática de vários profissionais associados, mas não devem ser tomados como única possibilidade de combinação, uma vez que todos os fatores podem ser influenciados pela marca escolhida, o local de utilização, condições do terreno ou jazida, ano de fabricação, necessidade do mercado e oportunidade de execução do serviço. Valores referentes a preço FOB em São Paulo (SP). Maiores informações no site: www.sobratema.org.br

A consulta ao site da Sobratema, gratuita para os associados, é interativa e permite a alteração dos valores que entram no cálculo. Última atualização: Janeiro/2011

CUIDADOS PROLONGAM A VIDA ÚTIL DAS CAÇAMBAS

OPERAÇÃO CORRETA E UTILIZAÇÃO DE COMPONENTES ADEQUADOS AUMENTAM A VIDA ÚTIL DESSE ELEMENTO E FACILITAM OS REPAROS PERIÓDICOS OBRIGATÓRIOS PARA CADA MÁQUINA



As caçambas de carregadeiras, escavadeiras e retroescavadeiras sempre terão desgaste ao longo da operação dos equipamentos. Trata-se de um fato inevitável, pois esses componentes têm contato direto com o material carregado. Apesar disso, há formas de ampliar a vida útil delas, eliminando procedimentos incorretos de operação e manutenção e adotando revestimentos adequados, que protegem os componentes.

No caso da operação, a condição básica para qualquer caçamba, mesmo as de carregadeiras, é saber que elas não foram projetadas para raspar o chão. O equipamento de terraplenagem ideal para esse tipo de atividade é o trator de esteiras. E somente ele. Os manuais de operação das carregadeiras explicam que a caçamba deve entrar na pilha de materiais paralelamente ao solo, mas sem tocá-lo. Tal procedimento, no entanto, é pouco executado entre os operadores. Ao buscar

realizar o melhor ciclo de carregamento com caçambas cheias, os operadores terminam raspando o fundo da caçamba no chão, aumentando o desgaste. Nas retroescavadeiras, o desgaste no fundo das caçambas é acentuado por outra atividade não recomendada: usar o componente para nivelar o terreno, arrastando-o contra o solo.

Embora inevitável, o desgaste das caçambas deve acontecer em uma sequência lógica, independente do equipamento: (1) as pontas são as primeiras a sofrerem desgaste. É regra geral que a cada 10 trocas de pontas se realize também a mudança do adaptador. Nessa manutenção, vale a ressalva de que, nos adaptadores do tipo J, a soldagem da base deve ser feita somente nas laterais, permitindo que o impacto sofrido na ponta da caçamba seja distribuído para todo o componente. Ao aplicar a solda em formato de U nesse tipo de adaptador, o

esforço fica concentrado na ponta e no adaptador, o que acelera a geração de trincas na borda base.

Após a troca dos adaptadores, o procedimento seguinte é a troca da borda base (2). É regra geral também que a cada três trocas de adaptadores seja trocada a borda base. Se os componentes apresentarem avarias antes desse período médio, é sinal de má operação. Para os especialistas, os procedimentos incorretos, nesse caso, ocorrem por falta de treinamento ou de experiência do operador, ou ainda ambas as situações. Um exemplo de aplicação incorreta é o uso de caçambas de terraplenagem para carregamento de rocha.

O fundo e as laterais da caçamba também estão expostos a desgaste, principalmente na operação com materiais mais abrasivos. Por isso eles também podem e devem ser reparados ao apresentarem um problema aparente.

MANUTENÇÃO

QUANDO REPARAR?

As caçambas utilizadas corretamente podem ser reparadas inúmeras vezes. Em apenas um caso, todavia, não é possível recuperar o componente: quando a articulação/ancoragem apresenta torção ou trincas na base. O reparo é inviável porque trata-se do único elemento estrutural que não pode ser substituído. A recuperação da articulação só é possível se a trinca ocorrer nas juntas, caso da parte que une a articulação com o fundo da caçamba. Nesse caso, é possível realizar uma nova solda e recuperar o equipamento, que ganha uma vida útil adicional.

Outra situação que invalida a recuperação da caçamba acontece quando esse componente apresenta mais de três itens de troca. Lembrando da sequência ideal de mudança (pontas, adaptadores, borda base, laterais e fundo), se for necessário trocar mais de dois itens que não estejam na ordem correta, vale a pena comparar o custo de uma caçamba nova com o custo da recuperação, e considerar seriamente a primeira opção.

REVESTIMENTOS SÓ ORIGINAIS

A busca por aumentar a vida útil das caçambas leva os mecânicos e gestores de equipamentos a encontrar alternativas que nem sempre são válidas. Uma delas é a inserção de chapas de aço para travar trincas ou para reduzir o desgaste da caçamba. Trata-se de um procedimento inadequado: tal soldagem não elimina o problema e o "reforço" não impedirá que a trinca se propague, proliferando-se por partes cada vez maiores na caçamba (veja quadro).

A instalação de chapas de aço com intuito de aumentar a vida útil da caçamba prejudica toda a engenharia do equipamento, pois aumenta o peso do componente e compromete a distribuição do esforço de carregamento por toda a máquina. As caçambas são feitas com chapas de aço específicas, que permitem uma flexibilidade previamente projetada para a estrutura de cada equipamento.

A soldagem de uma chapa de aço não prevista em projeto, no fundo ou em qualquer outra parte da caçamba, somente irá enrijecer a estrutura da máquina, fazendo com que os esforços



CUIDADO PARA RECUPERAR O EMBUCHAMENTO DA CAÇAMBA

A ligação entre a caçamba e o braço (elemento H) das escavadeiras, se dá por dois embuchamentos, horizontalmente paralelos. A recuperação dessa parte da estrutura requer um cuidado específico. É preciso que a posição de fixação para usinagem dos furos do embuchamento seja única e que essa usinagem aconteça simultaneamente, evitando o desalinhamento do elemento "H". Vale a observação de que algumas empresas realizam essa recuperação separadamente, executando a usinagem e a solda de um embuchamento de cada vez. Isso é arriscado, pois se um furo estiver desalinhado em relação ao outro, poderá ocorrer o empenamento das hastes dos cilindros hidráulicos e até a contaminação de todo o sistema hidráulico do equipamento.

IDENTIFICAÇÃO E REPARO DE TRINCAS

A identificação visual é o método padrão para localizar trincas em caçambas. Em alguns casos, é recomendável a utilização de líquido penetrante ou ultrassonografia para identificar trincas internas que poderão gerar trincas maiores durante a utilização do equipamento. Esse procedimento é particularmente importante após a recuperação de uma trinca de grande espessura.

Uma vez identificada, a trinca deve ser reparada imediatamente para que não se propague ao longo da utilização do equipamento e cause danos ainda maiores.

O procedimento tem uma lógica: primeiro executa-se o chanframento (grafite) do local da trinca, técnica que consiste no processo de sua abertura, permitindo a soldagem. É recomendável que o grafite seja realizado por, pelo menos, duas polegadas além da trinca visual, para que se possa eliminar parte da trinca que ainda esteja localizada internamente. A recuperação se encerra com a soldagem de toda a espessura da trinca. Feito isso, a máquina só poderá ser utilizada quando a solda estiver totalmente fria.

As recuperações por eletrodo ou solda MIG também podem ser realizadas em campo, nos equipamentos de menor porte. Para isso, algumas empresas especializadas lançam mão de uma máquina radial portátil, capaz de realizar o reparo com a mesma garantia do processo executado em oficina.

do carregamento não sejam distribuídos corretamente. Resultado: avarias no sistema hidráulico, que sofre com o impacto desproporcional causado pelo "remendo". A forma correta para aumentar a vida útil da caçamba é usar os revestimentos indicados pelos fabricantes. Há vários tipos deles e todos são

capazes de otimizar a vida útil do componente, desde que usados de forma correta e com orientação técnica.

FONTE

Sotreq: www.sotreq.com.br

ROCK & DIRT en ESPAÑOL #1 generando ventas de maquinaria pesada y repuestos en Latinoamérica.

Más de 17,000 suscriptores en 20 países: Argentina, Bolivia, Chile, Colombia, Costa Rica, República Dominicana, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Guyana, Honduras, México, Nicaragua, Panamá, Paraguay, Perú, Puerto Rico, Uruguay, Venezuela y Otros.

Obtenga diariamente solicitudes de compra con nuestra Revista Digital y Página Web: www.rdespanol.com.

Si usted quiere vender o comprar maquinaria llámenos y uno de nuestros representantes le atenderá. Pregunte por Maria, Maribel o Yanett.



1-800-251-6776 en los Estados Unidos

931-484-5137 internacional

myoung@rdespanol.com

mfrye@rdespanol.com

yfigueredo@rdespanol.com

ROCK & DIRT

El Mercado de Equipo para las Américas

UM QUINQUAGENÁRIO INOVADOR

Os quadros de arte naïf na parede do living revelam uma personalidade inquieta e sem medo de inovações. Não é por acaso que Carlindo Macedo possui três formações acadêmicas distintas. Não foi a graduação na Escola Superior de Propaganda, ou o bacharelado em Administração de Empresas pela PUC e nem mesmo o curso de Direito, concluído na Faculdade de Direito do Sul de Minas, que se-

duziu profissionalmente nosso entrevistado. O setor de equipamentos para construção, no qual ele completa cinquenta anos de atuação, é quem determinou sua vida profissional. Com perfil empreendedor, Carlindo foi o idealizar do leilão online de equipamentos, uma modalidade que existe há pouco mais de 10 anos, e já evangelizou o mercado. O projeto nasceu de uma demanda da Construções e Comércio Camargo Corrêa, onde ele foi executivo até 2000, ano no qual criou a Metramaq. Acompanhe a entrevista.

convidado pela própria construtora a criar um modelo diferente de venda dos equipamentos considerados inutilizados em todo Grupo no Brasil e no exterior. Acredito que a Metramaq foi a primeira empresa criada exclusivamente para a venda de equipamentos de construção pesada pela internet. Toda essa jornada me proporcionou um networking amplo no setor e hoje conduzo uma pequena equipe na Metramaq. Trabalho de 10 a 12 horas todos os dias com muito prazer.

M&T – A sua experiência no setor de equipamentos certamente influenciou a criação da Metramaq e a entrada no mercado de leilão...

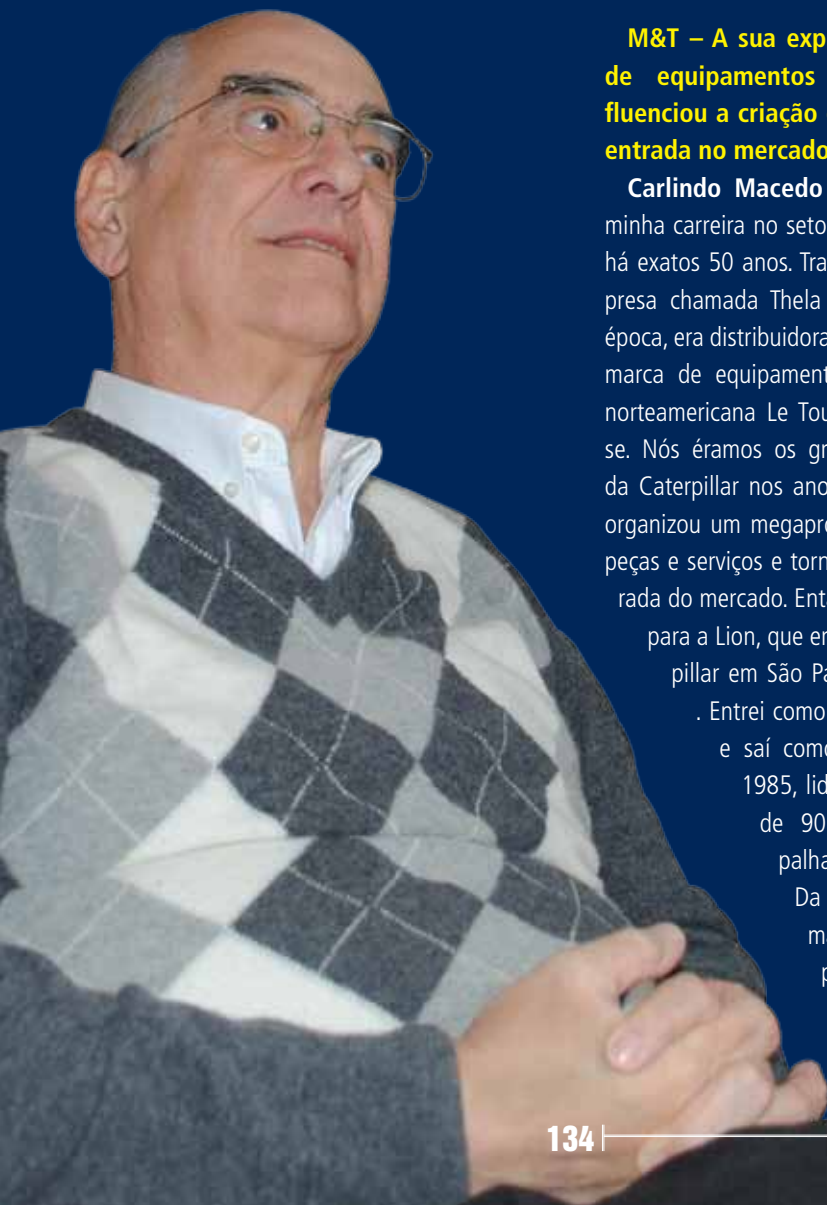
Carlindo Macedo – Sim. Comecei a minha carreira no setor em 1961, ou seja, há exatos 50 anos. Trabalhei em uma empresa chamada Thela Comercial que, na época, era distribuidora da Tournapull, uma marca de equipamentos fabricados pela norte-americana Le Tourneau Westinghouse. Nós éramos os grandes concorrentes da Caterpillar nos anos 1960. Mas a Cat organizou um megaprojeto de suporte de peças e serviços e tornou-se a líder disparada do mercado. Então saí da Thela e fui para a Lion, que era o dealer da Caterpillar em São Paulo e Mato Grosso. Entrei como vendedor em 1963 e saí como gerente-geral em 1985, liderando uma equipe de 900 funcionários espalhados por 18 filiais. Da Lion fui para a Camargo Correa, onde permaneci até o ano 2000, quando fui

M&T – A Camargo Corrêa continua utilizando essa ferramenta?

Carlindo Macedo – Sim, desde aquela época. Hoje estamos no leilão online de número 114 da Camargo Correa. Mas a carteira de clientes foi ampliada nesses 11 anos, incluindo empresas com grande frota de máquinas como a Serveng–Civilsan e a Holcim, que atendemos atualmente, além de grandes empresas como a Votorantim Metais, Galvão Engenharia e diversas outras com quem trabalhamos no passado.

M&T – O que atrai essas empresas para o leilão online?

Carlindo Macedo – Entendo que o leilão online facilita, principalmente, a venda dos equipamentos mais antigos, pois eles perdem muito valor de revenda quando as empresas realizam trade-in (entrega do equipamento usado como parte do pagamento de um novo). Por outro lado, para pequenas construtoras ou locadoras, essas máquinas são de grande valia, principalmente as comercializadas por construtoras que realizam um processo de manutenção excelente, reconhecido pelo mercado. Por





A ABCIC COMEMORA 10 ANOS DE CONQUISTAS NA INDUSTRIALIZAÇÃO DA CONSTRUÇÃO CIVIL

As ações mais importantes realizadas pela Associação na década:

- Criando o selo de excelência para atestar as empresas que investem em qualidade, preocupação ambiental e segurança no trabalho
- Promovendo e incentivando o uso de pré-fabricados de concreto no Brasil
- Patrocinando, realizando e apoiando iniciativas de qualificação de mão-de-obra e avanço educacional
- Monitorando as tendências internacionais
- Investindo em pesquisa e desenvolvimento
- Atuando junto à ABNT na atualização e desenvolvimento de normas aplicáveis ao setor
- Fortalecendo elos da cadeia produtiva do pré-fabricado de concreto
- Debatendo temas específicos em comitês técnicos
- Produção de conhecimento e seu registro em publicações técnicas: manuais, artigos e matérias em periódicos

ABCIC trabalhando para o desenvolvimento do setor e do País

ABCIC - Associação Brasileira da Construção Industrializada de Concreto
Av. Torres de Oliveira, 76-B - Jaguaré | CEP 05347-902 - São Paulo
Tel.: (11) 3763-2839 - E-mail: abcic@abcic.org.br



Associação Brasileira da Construção
Industrializada de Concreto

isso, vendemos facilmente as máquinas da Camargo com 20 anos de uso e por valores que jamais seriam alcançados se a venda fosse realizada de outra forma.

M&T – Mas há algum tipo de seleção das máquinas que a Metramaq comercializa?

Carlindo Macedo – Quem faz a seleção é o mercado, que estipula qual máquina vale mais ou menos. Mas o que mais dificulta as nossas vendas é o preço inicial. Como em todo leilão ou venda virtual, ele tem que ser convidativo. Com isso, as empresas compradoras vão dando os seus lances e, às vezes, perdem o tato, de modo que a máquina que foi anunciada com preço baixíssimo é vendida por montante muito acima do mercado. É como se fosse um jogo. Não sei se é a sensação de disputa que leva a isso, mas sei que é um sintoma freqüente.

M&T – E a compra é feita no escuro, sem que os compradores conheçam a máquina?

Carlindo Macedo – A maioria não. Nós, inclusive, aconselhamos os clientes a examinarem a máquina antes de dar o lance final. E fazemos essa recomendação simplesmente porque não aceitamos devolução. Não pode haver arrependimento. Entrou no leilão e deu o lance já se configura a aceitação. E há respaldo judicial para isso. Mesmo assim, a Metramaq deixa a máquina a ser vendida por duas ou três semanas no ar e os lances podem ser cobertos a qualquer momento desde que não ultrapassem o prazo limite.

M&T – Qual é o volume de negócios que a empresa movimentava?

Carlindo Macedo – A média é de R\$ 5 milhões por mês. Todas as vendas realizadas são pagas diretamente ao proprietário e a Metramaq recebe a comissão de 5% do comprador. Essa estratégia de receber só de quem compra a máquina é atrativa para os vendedores. Legalmente poderíamos cobrar 5% de

quem vende e 5% de quem compra, mas entendemos que o nosso principal parceiro é o vendedor, a quem devemos cativar.

M&T – O volume sempre foi dessa ordem?

Carlindo Macedo – Não, cresceu bastante. No ano passado movimentávamos menos da metade do total. Avalio que a demanda cresceu devido ao volume de obras no País e às perspectivas que existem. Outro impulsionador é a renovação da frota das grandes empreiteiras, algo que é incrementado fortemente pelas concessionárias de rodovias que cada vez mais passam a exigir máquinas novas operando em seus serviços. Isso, conseqüentemente, aumenta o mercado para as usadas.

M&T – Quais modelos de equipamentos são mais vendidos pelo leilão online?

Carlindo Macedo – Guindastes. Os que chegam são vendidos. Mas não há muitas unidades disponíveis. Para esses equipamentos, nem mesmo os chineses abalam o mercado de usados, pois mesmo eles colocando o preço das máquinas novas lá embaixo, as usadas ainda são muito mais baratas. Os rolos compactadores, sejam de cilindro ou de pneu, também têm sido muito procurados. Acho que isso é reflexo das obras de prefeituras que estão acontecendo neste ano, inclusive com o viés das eleições municipais. Já os que menos têm vendido são os tratores de esteira e os motoscrapers. Esses últimos entraram em desuso, pois estão sendo substituídos, na maioria dos processos, por escavadeiras em operações casadas com caminhão.

M&T – O mercado de locação tem boa representatividade nos negócios realizados pela Metramaq?

Carlindo Macedo – Sim. Não temos uma estatística a respeito, mas meu feeling aponta que cerca de 30% das máquinas que comercializamos são para locadores,

principalmente os pequenos. Para esse usuário, o equipamento usado é um bom negócio, pois se consegue locá-lo mesmo tendo investido um valor menor na aquisição. Se a tendência das empreiteiras for a de se concentrar mais no seu core business, comprando cada vez menos equipamentos, os locadores tendem a crescer também no comércio de máquinas usadas. Outra tendência que acompanha a locação é o estoque consignado de peças. Isso representa uma economia enorme para as construtoras, que reduzem o custo de estoque de peças obsoletas.

M&T – A Metramaq também faz leilão de peças para suprir essa lacuna no mercado?

Carlindo Macedo – Tentamos fazer com um cliente, mas não tivemos sucesso. O complicador de comercializar a peça por leilão online é o local onde ela será instalada depois. Lembrando que grande parte dos compradores são empresas de menor porte, que não têm sistemática de manutenção muito avançada e nem um bom controle de estoque cruzado com o catálogo do equipamento, o que torna difícil a instalação da peça comprada no lugar e da maneira correta.

M&T – Equipamentos “menos populares”, como plataformas aéreas de trabalho, também são comercializados por leilão online?

Carlindo Macedo – Esse tipo de máquina ainda não tem quórum. Como as normalizações da NR 18 ainda são novas, imagino que levará um tempo que as vendas de máquinas usadas desse tipo deslanchem. Somente no futuro teremos um mercado de compra e vendas de usados. É um caso diferente dos equipamentos de britagem. Apesar de ter pouca oferta no mercado, todos os que colocamos em venda on-line são vendidos rapidamente e a bons preços.

■ FONTE

Metramaq: www.metramaq.com.br

FENATRAN 2011. VOCÊ NÃO PODE FICAR DE FORA DE UM EVENTO COM TANTA CARGA DE INOVAÇÃO.

Os maiores players nacionais e internacionais do segmento de transportes estarão na Fenatran 2011. É a sua oportunidade de fazer excelentes negócios, conhecer os produtos e serviços mais modernos e as perspectivas de um mercado que não para de crescer. Garanta já a sua credencial.



FENATRAN EXPERIENCE

DE 25 A 28 DE OUTUBRO

Venha viver a experiência única de dirigir um caminhão no Sambódromo do Anhembi. Além da exposição de mais de 365 empresas do setor de transporte, a FENATRAN oferece ao público 4 dias de test drive.

Garanta já a sua participação. Vagas limitadas. As inscrições estarão disponíveis de 20/09 a 20/10. Mais informações acesse: www.fenatran.com.br

24 A 28 DE OUTUBRO DE 2011
ANHEMBI - SÃO PAULO - SP
Os avanços tecnológicos de um setor que nunca para em um único lugar
www.fenatran.com.br



GARANTA JÁ A SUA CREDENCIAL. ACESSE: WWW.FENATRAN.COM.BR

Faça revisões em seu veículo regularmente.



ORGANIZAÇÃO E PROMOÇÃO:



INICIATIVA:



APOIO INSTITUCIONAL:



APOIO FENATRAN EXPERIENCE:



PATROCÍNIO MASTER:



PATROCÍNIO OURO:



EVENTO OFICIAL:



MESA DE APOIO:



PARCERIA SOCIAL:



LOCAL:



ÍNDICE DE ANUNCIANTES - REVISTA M&T 148

ANUNCIANTE	SITE	PÁGINA	ANUNCIANTE	SITE	PÁGINA	ANUNCIANTE	SITE	PÁGINA
ABCIC	www.abcic.com.br	135 e 138	Éxito / XCMG Brasil	www.xcmg.ind.br	127	Putzmeister Brasil	www.putzmeister.com.br	97
Alec	www.alec.org.br	84	Fenatran 2011	www.fenatran.com.br	138	PWM	www.pwmaquinas.com.br	109
All Erection & Crane Rental Corp.	www.allcrane.com	33	Fullcomex	www.fullcomex.com	51	Rimac	www.rimac.com.br	48
Auxter	www.auxter.com.br	21	Gipo	www.gipo.es	105	Rock & Dirt	www.redespanol.com	133
Bapi	www.bapi.com.br	58	Imap	www.imap.com.br	55	Rolink Tractors	www.rolinktractors.com.br	62
BH Máquinas	www.bhmaquinas.com.br	111	JCB	www.jcb.com	11	Romanelli	www.romanelli.com.br	67
BMC	www.brasilmaquinas.com	73	Komatsu	www.komatsu.com.br	9	Sany Brasil	www.sanydobrasil.com	29
Bob Cat	www.bobcat.com	63	LBX	www.lbxco.com/Brazil/index.asp	25	Sandvik	www.mc.sandvik.com	125
Caimex	www.caimex.com.br	49	Liebherr	www.liebherr.com	4ª Capa	Scania	www.scania.com	43
Caterpillar	www.caterpillar.com.br	13	Liugong	www.liugong.com	65	Shantui	www.shantui.com	17
Central Locadora	www.centrallocadora.com.br	95	Locar	www.locar.com.br	5 e 118	Sinoboom	www.sinoboom.com	121
CHB Equipamentos	www.chbequipamentos.com.br	52 e 53	Machbert	www.machbert.com.br	78	Sisloc	www.sisloc.com.br	119
Ciber	www.ciber.com.br	15	Madal Palfinger	www.madalpalfinger.com	59	Solaris	www.solarisbrasil.com.br	27
Clima Center	www.climacenter.srv.br	101 e 103	Maquilinea	www.maquilinea.com.br	35	Terex RB	www.terexrb.com.br	69
Comercial Rodrigues	www.comercialrodrigues.com	88	Maxxigrua	www.maxxigrua.com.br	83	Terex Latin América	www.terex.com.br	57
Compsis	www.compsisnet.com.br	31	Maxxor Do Brasil	www.maxxor.com.br	19	Tracbel	www.tracbel.com.br	2ª Capa e 3
Concrete Show	www.concreteshow.com.br	129	MDE	www.mde.ind.br	61	Trimak	www.trimak.com.br	91
Copex	www.copex.com.br	107	Meggadig	www.meggadig.com.br	87	Veneza	www.venezanet.com	85
Dewalt	www.dewalt.com.br	23	Metisa	www.metisa.com.br	113	Volvo Ce	www.volvoce.com	3ª Capa e 123
DM Maquinaria	www.druidsmachinerysales.com	93	Metso	www.metso.com.br	37	Weichai Power	www.weichai.com/e_default.shtml	71
Doosan Infracore	www.doosaninfracore.com	75	Mobil/Cosan	www.cosan.com.br/mobil	45	Yanmar	www.yanmar.com.br	77, 79 e 81
Ecoplan	www.metalurgiacoplan.com.br	89	Montarte	www.montarte.com.br	41	Yuchai	http://bestbike.com.br/YuchaidoBrasil/?page_id=38	117
Elba Equipamentos	www.elba.com.br	115	MTG – Metalogenia	www.mtg.es	47			
			New Holland	www.newholland.com.br	6 e 7			

Seminário Internacional ABCIC

Brasil, um Grande Canteiro de Obras: Desafios e Soluções

Desenvolvimento Tecnológico - Industrialização -

Sistemas Construtivos e Experiência Internacional

Inscrições: www.sobratemacongresso.com.br



Associação Brasileira da Construção Industrializada de Concreto

APRESENTA

LOUNGE DO CONCRETO PRÉ-FABRICADO NA

**CONSTRUCTION
EXP 2011**

Soluções e Serviços para
Obras & Infraestrutura

Visite nosso Lounge e conheça as soluções que nossos associados oferecem para a indústria da construção civil.

De 10 a 13 de Agosto simultaneamente à
M&T Peças e Serviços

Centro de Exposições Imigrantes
Rod. dos Imigrantes, km 1,5 - 04329-900 - São Paulo/SP
Tel. (11) 5067-6767 - Fax: (11) 5058-9400



NOVA SÉRIE G. TEMPOS DE CICLO MAIS RÁPIDOS.



As novas carregadeiras de rodas da Série G, L150G, L180G e L220G, apresentam 20% a mais de força de levantamento e 10% a mais de força de desagregação. Os novos motores e transmissões proporcionam maior produtividade, menos emissões, maior facilidade de manutenção e ainda mais conforto para o operador. Caçambas cheias, tempos de ciclo mais rápidos e produtividade aumentada - o dia todo, todos os dias. www.volvoce.com

VOLVO CONSTRUCTION EQUIPMENT



Viva o Progresso.

Pá carregadeira L 580.

- Baixo consumo de combustível devido à elevada eficiência e ao reduzido peso operacional
- Reduzido desgaste dos freios devido à frenagem hidrostática do sistema de translação
- Menor desgaste dos pneus por meio da regulagem gradual da força de tração
- Moderno conceito de acionamento que possibilita uma redução substancial das emissões acústicas e proporciona mais conforto para o operador



Liebherr Brasil Guindastes
e Máquinas Operatrizes Ltda.
Rua Dr. Hans Liebherr, no.1 - Vila Bela
CEP 12522-635 Guaratinguetá, SP
Tel.: (012) 31 28 42 42
E-mail: info.lbr@liebherr.com
www.liebherr.com.br

LIEBHERR
The Group