

www.construcaolatinoamericana.com

Dezembro de 2015
Ano 5
Número 10



Acessórios: procurando versatilidade

BRASIL



16

CONCRETO



20

ENERGIA PORTÁTIL



25

SDLG



37



Sempre alcançando novas alturas

Série TCC da Link-Belt — O **NOVO** padrão em guindastes telescópicos



TCC-1400
127 t

TCC-1100
100 t

TCC-750
70 t

TCC-500
51 t

Novo!

A série TCC da Link-Belt estão mostrando sua capacidade em lugares que outros guindastes simplesmente não conseguem chegar...

- Grande capacidade
- Equipados com telemática Pulse
- Operação suave quando em operação com a carga
- Confiabilidade comprovada
- Lança com design robusto
- Leitura da pressão das esteiras sobre o solo pelo sistema pulse.
- Controles hidráulicos simples e confiáveis, operados por pressão piloto
- Esteiras extensíveis hidráulicamente
- Montagem Rápida do guindaste.
- Múltiplas opções de acessórios
- **OPERAM ONDE OUTROS GUINDASTES NÃO CONSEGUEM**

REVENDEDORES LINK-BELT AUTORIZADOS

ARGENTINA
Paramount Gruas
+54-11-4392-1669
Buenos Aires, Argentina

BRAZIL
Demarc
+55 21 2524-9611
Rio de Janeiro, Brazil

BMC Brasil Maquinas
+55-11-3036-4000
Santana de Parnaíba, Brazil

COLOMBIA
Mercovil
+57-4-444-5587
Medellin, Colombia

CHILE
Paramount Gruas
+ 562-431-5023
Santiago, Chile

EQUADOR
Maquimax
+593-4-600-4242
Guayaquil, Ecuador

MEXICO
MADISA
+ 52-81-8400-2000
Nuevo Leon, Mexico

PANAMA
Cardoze & Lindo, S.A.
+ 507-274-9300
Panama City, Panama

PERU
Montacargas Zapler
S.R.L.
+ 511-713-0910
Chorillos-Lima, Peru

TRINIDAD
Paramount Trans.
& Trading Co., Ltd.
+ 868-653-3802
Marabella, Trinidad

VENEZUELA
Sunimca
+ 58-261-731-5589
Maracaibo, Zulia

Link-Belt
CRANES

EMPRESA DE EQUIPAMENTOS DE CONSTRUÇÃO LINK-BELT
Lexington, Kentucky | www.linkbelt.com

EQUIPE EDITORIAL

EDITOR Cristián Peters

e-mail: cristian.peters@khl.com

EDITOR ASSISTENTE Fausto Oliveira

e-mail: fausto.oliveira@khl.com

JORNALISTA Juliana de Andrade

e-mail: juliana.deandrade@khl.com

EQUIPE EDITORIAL Lindsey Anderson,

Alex Dahm, Steve Ducker, Sandy Guthrie,

Mike Hayes, Murray Pollok, D. Ann Shiffer,

Helen Wright, Euan Youdale

DIRETORA DE PRODUÇÃO E CIRCULAÇÃO

Saara Rootes

GERENTE DE PRODUÇÃO Ross Dickson

GERENTE DE DESIGN Jeff Gilbert

GERENTE DE DESIGN DE EVENTOS

Gary Brinklow

DESIGNER JÚNIOR Mitchell Logue

GERENTE FINANCEIRO Paul Baker

ASSISTENTE FINANCEIRO Gillian Martin

CONTROLE DE CRÉDITO Josephine Day

GERENTE REINO UNIDO Clare Grant

DIRETOR DE NEGÓCIOS Peter Watkinson

GERENTE DE MARKETING Helen Knight

GERENTE DE VENDAS Wil Holloway

e-mail: wil.holloway@khl.com

Tel: +1 312 929 2563

EXECUTIVO DE VENDAS DA AMÉRICA LATINA

Milena Jiménez

e-mail: milena.jimenez@khl.com

Tel: +56 2 28850321

ESCRITÓRIO DE VENDAS EUROPA

Alister Williams

e-mail: alister.williams@khl.com

Tel: +1 843 637 4127

ESCRITÓRIO DE VENDAS CHINA

Cathy Yao

e-mail: cathy.yao@khl.com

Tel: +86 10 6553 6676

ESCRITÓRIO DE VENDAS COREIA

CH Park

e-mail: mci@unitel.co.kr

Tel: +82 2 730 1234

GERÊNCIA

PRESIDENTE KHL GROUP James King

PRESIDENTE EDITORIAL Paul Marsden

PRESIDENTE KHL AMERICAS

Trevor Pease

ESCRITÓRIOS DA KHL

ESCRITÓRIO CENTRAL

KHL Group Americas LLC

3726 E. Ember Glow Way

Phoenix, AZ 85050, EUA

Tel: +1 480 659 0578

ESTADOS UNIDOS / CHICAGO

205 W. Randolph St., Suite 1320

Chicago, IL 60606, EUA

Tel: +1 312 929 3478

CHILE

Manquehue Norte 151, of. 1108,

Las Condes, Santiago, Chile

Tel: +56-2-28850321

BRASIL

Rua das Laranjeiras 347/505

Rio de Janeiro, Brasil.

Fono: +55-21-22250425.

REINO UNIDO

Southfields, Southview Road

Wadhurst, East Sussex TN5 6TP,

Reino Unido

Tel: +44 1892 784088

CHINA

Escritório de Representação em Pequim

Room 768, Poly Plaza, No.14

South Dong Zhi Men Street

Dong Cheng District, Pequim, P.R. China

Tel: +86 10 6553 6676

Mais um ano

Se acaba 2015, um ano que, em termos gerais, para as principais economias da região poderia ser esquecido. Um ano especialmente complexo para os seguintes países.

Uma Venezuela afundada em uma forte recessão e com uma inflação que é difícil determinar dada a sua magnitude. México, por sua vez, ainda que apresentando interessantes resultados, tanto econômicos como no setor da construção, foi impactado pela forte queda do preço do petróleo e já anunciou uma importante redução em seu orçamento de infraestrutura para 2016. O Equador, também afetado pelo valor do petróleo, tropeça em seu antes firme passo de crescimento. Porém, a Argentina, segundo o FMI, tem um prognóstico de queda de 0,7% em sua economia, uma estimativa que poderia variar positivamente agora que Mauricio Macri ganhou as eleições presidenciais e colocou um fim na era Kirchner, isso trouxe consigo uma aura otimista por parte do mercado.

Talvez o caso mais alarmante, tanto por seu tamanho quanto por sua relevância na economia da América Latina, é o do Brasil, País Foco desta edição e que apresenta uma economia em recessão e com um cenário de corrupção política e econômica que colocou vários dos principais executivos da construção atrás das grades. É interessante saber quais são os mecanismos que estão sendo aplicados no país para combater a atual situação, inclusive esquecendo seu característico protecionismo e tratando de atrair investimentos estrangeiros com ênfase especial.

Preocupante também será avaliar o resultado da 9ª edição do Estudo Sobratema do Mercado Brasileiro de Equipamentos para Construção, que mostra que o mercado brasileiro para equipamentos de linha amarela caiu mais da metade em 2015, alcançando somente 13.490 unidades vendidas, comparadas com as 27.070 vendidas em 2014.

O que vai acontecer durante 2016 na América Latina? Isso é difícil de diagnosticar, mas a Construção Latino-Americana (CLA) seguirá reportando e informando periodicamente os acontecimentos regionais e mundiais para manter seus leitores atualizados com a melhor informação da economia em geral e da construção em particular.

Boas festas!

Cristián Peters

Editor *Construção Latino-Americana*

Gerente de Operações para a América Latina

KHL Group Américas

T. +56-2-28850321 / C. +56-9-77987493

Manquehue Norte 151, of 1108. Las Condes, Santiago, Chile



NÃO É SÓ O DESING QUE MUDOU.



NOVA PÁ CARREGADEIRA 856H. A EVOLUÇÃO DAS

MÁQUINAS PESADAS.

A Pá Carregadeira Liugong 856 evoluiu, combinando alta tecnologia e ainda mais produtividade. O novo desing foi projetado para dar mais visibilidade e facilidade de controle. Além disso, essa máquina é equipada com o motor **Cummins** e a tecnologia **ZF** para transmissão. A nova Pá Carregadeira Liugong 856H é adaptada para pessoas que, como você, encaram qualquer trabalho.

MUNDO EXIGENTE. EQUIPAMENTO RESISTENTE.

LIUGONG

- ▶ **ANDES**
Bolívia - DIESEL / (591) 334 65263
Colômbia - NEUMÁTICA / (57) 5 336 2100
Ecuador - FERCORSA / (593) 4 281 3146
INDIGI / (593) 2 248 6351
Perú - STELL / (51) 1 323 0990
- ▶ **BRASIL**
BHM / (55) 31 4002 3333
CONTERRÂNEA / (55) 85 3307 2233

- ▶ **CONO SUR**
Argentina - ZMG / (54) 221 4961444
Chile - MULTIMAQ / (562) 2591 5300
Paraguay - TARGET / (595) 2160 1908

CAPA



Veja matéria sobre acessórios na página 30.

ELABORADO POR



www.khl.com

ISSN 2160-4126

© Copyright KHL Group Americas LLC, 2015

BPA Aplicada para

BPA Worldwide é o recurso de verificação de audiência e conhecimento de meios para a indústria global. O processo de auditorias de meios da BPA Worldwide proporciona segurança, conhecimento e benefícios aos proprietários e compradores de meios dedicados ao *business to business*.

Todos os direitos reservados. Nenhuma parte desta revista pode ser reproduzida, sem o consentimento prévio por escrito.

Construção Latino-Americana se esforça para garantir que o conteúdo editorial e a publicidade da revista sejam verdadeiros e corretos, mas KHL Group Americas LLC não se responsabiliza por qualquer falha e as opiniões expressas, nesta revista, não refletem aquelas da equipe editorial. A editora também não se responsabiliza por situações decorrentes da utilização das informações da revista. O editor não se responsabiliza nem por custos ou danos resultantes do material publicitário não-publicado. A data oficial de publicação é o dia 15 de cada mês. *Construção Latino-Americana* é publicada 10 vezes por ano por KHL Group Americas, LLC 3726 East Ember Glow Way, Phoenix, AZ 85050, EUA. Este exemplar foi enviado em 7 de Dezembro de 2015.

ASSINATURA: O preço da assinatura anual é US\$330. Assinaturas gratuitas são concedidas, sob circulação controlada para os leitores que preencham o formulário de assinatura e que se qualifiquem aos nossos termos de controle. O editor reserva-se o direito de rejeitar assinaturas para os leitores não qualificados.

CONSTRUCCIÓN LATINOAMERICANA

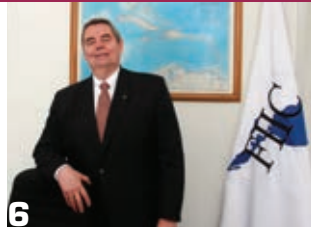


Construcción Latino-americana também está disponível em espanhol.

PARCERIA



APOIO



6

NOTÍCIAS

6

A Federação Interamericana da Indústria da Construção elegeu seu novo Comitê Executivo para o período de 2015-2017, presidido pelo engenheiro mexicano Ricardo Platt.

BRASIL



16

PAÍS EM FOCO

16

O Brasil vai ao mundo para atrair investimentos em infraestrutura, a fim de se recuperar do problema econômico.

CONCRETO

20

De aglutinante de monumentos históricos a insumo de produção industrializada, o concreto faz a construção avançar.

ENERGIA PORTÁTIL

25

Mais eficiência, maior produtividade e mais potência são alguns dos fatores em comum no desenvolvimento de geradores, compressores e torres de iluminação.



20

ACESSÓRIOS

30

Fabricantes e usuários de equipamentos conversaram com a CLA a respeito das vantagens dos acessórios para escavadeiras.



25

ENERGIA: PANAMÁ

34

Apesar do fenômeno El Niño, o Panamá ainda fundamenta grande parte de sua produção energética nas hidroelétricas.

ENTREVISTA SDLG

37

Como a SDLG conseguiu colocar na América Latina 4 mil máquinas em apenas seis anos.



30

FABRICANTE AMERICAN AUGERS

39

A American Augers e a UCS México reuniram especialistas da indústria de perfuração direcional.



34

FABRICANTE: HAULOTTE

41

Com importantes avanços nas máquinas e consolidação de sua rede regional, a empresa entra forte na disputa por mercado.

EVENTO: FIDES

42

EVENTO: WORLD OF CONCRETE

44

OPINIÃO: SOBATEMA

47

OPINIÃO: AEM

49

ASSINATURAS

50



37



44



/ConstrucaoLatinoAmericana



/cla_portugues

Ricardo Platt assume a presidência da FIIC

A Federação Interamericana da Indústria da Construção (FIIC, por sua sigla em espanhol), organização que integra as câmaras nacionais da indústria da construção de 18 países da América Latina realizou no final de outubro uma mudança na direção para o período 2015-2017. O novo presidente da entidade é o engenheiro mexicano Ricardo Platt, que será acompanhado no Comitê Executivo por Jaime Gómez (primeiro vice-presidente), Iván Szczech (segundo vice-presidente), e Jorge Videgaray (secretário geral).

Segundo comenta Platt, as circunstâncias atuais da indústria fazem com que estar a cargo da Federação não seja uma tarefa fácil, porém, reconhece que o desafio é interessante e que “já ter participado de Comitês Executivos antes me dá uma boa preparação para a responsabilidade que conheço bem e exercerei com empenho e dedicação. Pelas circunstâncias atuais não será um trabalho simples, mas sim, plenamente factível e sobretudo satisfatório”.

O dirigente sindical está consciente do ciclo econômico que a América Latina está atravessando na atualidade e as complexidades que trazem consigo as características heterogêneas das diferentes economias da região. “O menor dinamismo econômico certamente implicará na diminuição do nível de crescimento do nosso setor,



O engenheiro mexicano Ricardo Platt será o cabeça da FIIC durante o período de 2015-2017.



tanto em demandas de obras privadas quanto públicas, com matrizes nacionais diferentes. Será necessário sermos mais competitivos e criativos”, assegura.

Platt adverte que o setor privado será testemunha de uma maior competição (tanto nacional quanto internacional), enquanto que a demanda de serviços se diminuirá, assim, ele sinaliza que será necessário

preparar alianças entre as construtoras multi-latinas, quando tal se justifique. “Quanto à competitividade, estaremos intensificando a ação que estamos realizando em inovação, tanto em processos e materiais de construção como de gestão técnica (tipo BIM) e gerencial empresarial; nossos países ainda têm espaço para avanço se comparados com outras regiões”, acrescenta.

DESAFIOS

Além do desafio inerente à nova situação econômica da América Latina, Platt sinaliza que outro desafio de sua gestão será continuar o desenvolvimento da relação da FIIC com a banca multilateral (Banco Mundial, Banco Interamericano de Desenvolvimento, CAF, Banco de Desenvolvimento da América Latina, etc.) e com

entidades multinacionais como a UNASUL.

Um terceiro desafio exposto por Platt é manter uma excelente comunicação, “assim como o contato e a presença da FIIC com nossas Câmaras afiliadas, construtores e autoridades governamentais da América Latina para continuar proporcionando orientação, informação valiosa e oportuna sobre os diversos desafios e oportunidades, problemas e alternativas de ação que tanto se apresentam para os países da região”, assegura. “Nossas organizações podem e devem procurar influenciar nas políticas públicas sobre temas como o desenvolvimento urbano, habitação, infraestrutura em geral, sustentabilidade, etc., que tanto impacto possuem sobre as nações da América Latina”, finaliza o engenheiro.

EM DESTAQUE

MÉXICO A mineradora mexicana Industrias Peñoles e o grupo português EDP Renováveis (EDPR) iniciaram a construção de um parque eólico de 180 MW avaliado em US\$350 milhões no estado de Coahuila no México.

A planta será construída no município de General Cepeda e terá a princípio 97 turbinas. O novo parque abastecerá com eletricidade as operações de zinco das Industrias Peñoles no mesmo estado em virtude de um contrato de compra e venda de energia por um prazo de 25 anos.

O projeto eólico começou com um acordo firmado em abril de 2014 que terminaria em 2016.

A Peñoles é o maior produtor de prata primária do mundo e também realizava um importante aporte de ouro, zinco e chumbo. A sócia portuguesa já havia indicado que estava interessada em investir no México devido aos atrativos recursos renováveis e seu baixo perfil de risco.

Colômbia planeja obras de transportes para 2035

O governo colombiano elaborou um planejamento que guiará seus esforços durante os próximos 20 anos no que se refere à infraestrutura de transporte, isso com o fim de potencializar sua produtividade e comércio exterior.

O ambicioso Plano Diretor de Transporte Intermodal (PMTI, por sua sigla em espanhol) 2015-2035 compreende investimentos de em média US\$3,3 bilhões por ano, os quais serão aplicados na modernização e reforço de rodovias, ferrovias, aeroportos, portos marítimos e fluviais, assim como também na conexão de zonas afastadas.

No que se refere à infraestrutura viária, o governo dará preferência às redes de integração viária, com 52 projetos prioritários que abarcarão 6.880 quilômetros de vias de conexão. Porém, no

A rede fluvial também preocupa o país, que se planeja para fortalecer a navegação em 5.065 quilômetros de rios.



que se refere à rede primária, se pretende implantar 101 projetos para completar a construção e reabilitação de um total de 12.681 quilômetros.

Em matéria de ferrovias, cabe destacar que a Colômbia tem ao redor de 3.338 quilômetros de linhas, mas apenas 1.224 quilômetros estão em operação. Nesse sentido, o PMTI pretende intervir em cinco corredores que habilitariam

1.769 quilômetros, além de criar um novo, entre Chiriguana, Valledupar e San Juan del César.

A rede fluvial também é uma preocupação do país, e o Governo está planejando a intervenção de oito rios para fortalecer a navegabilidade em 5.065 quilômetros. Porém, em matéria de portos seria necessário realizar dragados nos oceanos. ■

Argentina e China se unem para construir usinas nucleares

O presidente da empresa estatal argentina Nucleoeléctrica, José Luis Antúnez e o gerente geral da Corporación Nacional Nuclear da China, Quian Zhimin

Os governos da Argentina e China firmaram um acordo que finalmente irá efetivar o financiamento e construção de

duas plantas nucleares no país sul-americano com recursos asiáticos.

A negociação aconteceu na Turquia, onde se realizou a cúpula do G20, no dia 17 de novembro. De acordo com o pacto, a China vai colocar à disposição da Argentina US\$14,5 bilhões em empréstimos com condições favoráveis para os projetos.

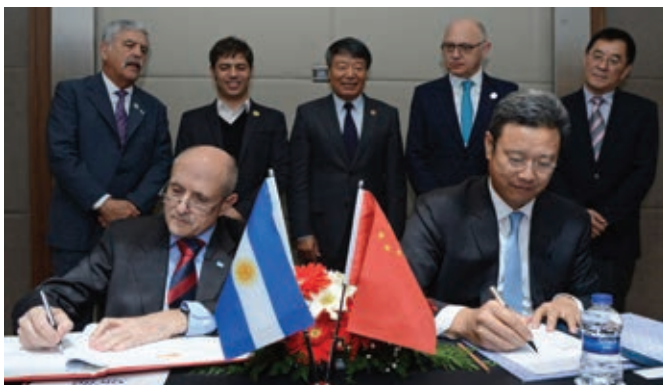
Assinaram o documento o presidente da Nucleoeléctrica Argentina SA, Jose Luis Antúnez, e o chefe da China National Nuclear Corporation,

Quian Zhimin (foto).

O valor total das duas futuras usinas nucleares na Argentina terá 85% financiados pela China, com um prazo de pagamento de 18 anos por parte do governo do país latino.

A construção de infraestrutura de energia nuclear na Argentina com capital chinês era discutida há meses, mas até agora não havia nenhum acordo firmado.

Este é mais um capítulo da crescente cooperação chinesa na Argentina. ■



Cai venda de materiais no Brasil

Dados da Associação Brasileira da Indústria dos Materiais da Construção (ABRAMAT) indicam que o mês de outubro representou queda de 17,7% ao faturamento deflacionado das indústrias de materiais de construção do país em relação ao mesmo período de 2014. A comparação interanual das vendas de materiais mês a mês mostra apresenta, com o resultado de outubro, 21 quedas consecutivas. Já em relação a setembro, outubro apresentou crescimento de 5,5%.

Apesar da retração – uma das maiores do ano até o momento – os números não surpreenderam Walter Cover, presidente da Abrammat: “O resultado negativo de outubro era esperado, tendo em vista que outubro de 2014 apresentou vendas excepcionalmente altas”. O executivo, contudo, estima



que os próximos meses devam ser de estabilidade na queda do faturamento, “comparado a setembro houve melhora e essa pode ser uma tendência para os próximos meses, com resultados mais equilibrados”.

O índice também aponta que o nível de emprego na indústria de materiais caiu 7,5% em outubro, em comparação com outubro de 2014. Em relação a setembro a queda é de 0,7% e no acumulado janeiro-outubro,

de 4,9% de retração.

Cover conclui que somente os ajustes na economia deva restaurar a confiança no mercado. “A redução das reformas em função do aumento do desemprego, a queda na renda das famílias e o adiamento de investimentos devido e a desaceleração da economia como um todo prejudicam fortemente a indústria e inibem investimentos”.

Segundo a Abrammat, em outubro o volume de negócios de materiais de construção apresentava queda de 17,7%.

EM DESTAQUE

CHILE Segundo o último Observatório do Investimento, realizado pela Sociedade de Fomento Fabril (Sofofa), em setembro o país registrava 64 projetos parados, o que provoca retração econômica com valores estimados em US\$92 bilhões, 20,6% a mais que em dezembro do ano passado e 45,9% a mais que o que foi levantado no trimestre anterior.

Em relação às razões por trás da detenção dos projetos, a maior parte (69%) corresponde a obstáculos que não tem nenhuma relação com a empresa, como problemas judiciais, regulações ambientais, alto custo e escassez de energia e incerteza jurídica.

De todo o montante paralisado, já existem cerca de US\$21,6 bilhões que já desistiram da possibilidade de retomar o investimento.

Bolívia aumenta créditos habitacionais

O Ministério de Economia e Finanças Públicas da Bolívia divulgou que os créditos imobiliários para compra de moradias sociais alcançaram este ano os US\$ 875 milhões.

O valor oferecido pelo governo aos cidadãos foi maior este ano. Segundo as autoridades, o montante teria crescido em US\$ 469 milhões.

Quase 22 mil famílias bolivianas já contrataram os créditos em condições especiais oferecidos pelo governo.

Quase 22 mil famílias bolivianas já teriam contratado os créditos em condições especiais oferecidos pelo governo para aquisição de um imóvel. A maioria

delas estaria no departamento de Santa Cruz (33,5%), que é seguido por Cochabamba (19,4%) e La Paz (18,6%).

Apenas 1% dos que tomam os créditos para moradia

social na Bolívia adquire imóveis no segmento de mais alto valor, entre US\$ 114 mil e US\$ 138 mil.



OBTENHA **MAIS** DE NOSSA EQUIPE DE SUPORTE

- ⊕ TÉCNICOS TREINADOS NA FÁBRICA
- ⊕ PEÇAS SOBRESSALENTES
- ⊕ PROGRAMAS DE TREINAMENTO

MAIS
SERVIÇOS

Quer você precise de peças, serviços de reparo ou de uma máquina nova, você pode contar com o apoio de solo JLG para ajudá-lo a continuar em plena atividade. Nossas centrais de atendimento especializadas têm equipes treinadas e prontas para auxiliá-lo. Se você quiser treinar funcionários, nós também podemos ajudá-lo com isso. Quando você faz uma parceria com a JLG, obtém mais do que produtos de qualidade, basta pensar que somos sua equipe de suporte pessoal de plantão para prestar o serviço mais completo possível.

Deixe-nos ajudá-lo. Acesse www.jlg.com/pt-br/GS

JLG
reachingout®



LIGUE.

VOCÊ QUASE ESCUTA SUA EMPRESA RONRONAR.

Você quer um motor com a reputação de fazer tudo para que o seu equipamento possa fazer aquilo que tem que fazer. Em outras palavras, você quer um Kubota.

O MOTOR DO SUCESSO.



Saiba mais em KubotaEngine.com/Success

Kubota
KUBOTA ENGINE AMERICA

Executivos da Mendes Junior são condenados

A Justiça Federal condenou a prisão o ex-vice-presidente da construtora Mendes Junior, Sergio Cunha Mendes, e outros dois executivos da empresa, por sua participação no esquema de corrupção na Petrobras.

Herdeiro da família que controla a construtora, Sergio Cunha Mendes recebeu condenação de 19 anos e quatro meses de prisão

por corrupção, associação criminosa e lavagem de dinheiro em contratos com a estatal.

Os outros executivos condenados são Rogério Cunha Pereira, que pelos mesmos crimes estará preso por 17 anos e quatro meses, e Alberto Elísio Gomes, condenado a dez anos de prisão. Ambos tinham relação com os contratos com a Petrobras que a Mendes Junior ajudou a fraudar.

Além disso, a construtora terá que devolver cerca de R\$ 31,5 milhões à petrolífera. Este seria o valor, no total de subornos e desvios, envolvido na participação da Mendes



IMAGE CREDIT: AGENCIA BRASIL

Sergio Cunha Mendes, ex vice-presidente da construtora, recebeu uma condenação de 19 anos e quatro meses de prisão.

Junior no escândalo.

Ângelo Alves Mendes, ex-diretor da empresa, e o engenheiro José Humberto Cruvinel Resende, foram considerados inocentes de

EM DESTAQUE

VENEZUELA A Petroleira estatal venezuelana, PDVSA, concedeu três contratos a pronta entrega por um total de US\$340 milhões ao grupo chinês Hanghua Group (HH) para projetos de otimização de produção na estação Lago de Maracaibo.

As obras incluem melhorias na bomba de cavidade progressiva, na bomba elétrica submersível e na rede de encanamento. Os projetos deverão restabelecer os níveis de produção na estação petroleira, em princípio a cerca de 10 mil barris diários mediante a reabilitação de 176 poços.

participação no esquema entre a Mendes Junior e a Petrobras.

AGENDA

2016

FEVEREIRO

2-5 World of Concrete

Las Vegas, Estados Unidos
www.worldofconcrete.com

MARÇO

3-6 Construxpo El Salvador

San Salvador, El Salvador
www.feriaconstruxpo.com/

21-31 Brazil Road Expo

São Paulo
www.brazilroadexpo.com.br

ABRIL

11-17 Bauma

Munique, Alemanha
www.bauma.de

12-14 Feicon Batimat

São Paulo
www.feicon.com.br/

JUNHO

16-17 Construction Expo

São Paulo
www.constructionexpo.com.br

AGOSTO

24-26 ExpoCamacol

Medelin, Colômbia
www.expocamacol.com/

México diminui seu orçamento

O orçamento federal do México, anunciado na semana passada, prevê um corte importante em seu principal órgão vinculado à realização de grandes obras de infraestrutura. A Secretaria de Comunicações e Transportes vai ter para 2016 um orçamento 16,6% menor do que em 2015.

A SCT terá para execução de seus projetos em 2016 um valor equivalente a cerca de US\$ 6,2 bilhões. Esta soma não leva em consideração os valores que podem ser

investidos em variados projetos pela iniciativa privada.

Não obstante, a Câmara Mexicana da Construção prevê que o nível de crescimento setorial verificado este ano não se repetirá em 2016.

Enquanto em 2015 até setembro o setor de construção mexicano cresceu 3,6%, a previsão para todo o ano de 2016 é de crescimento mais moderado, a uma taxa de 2,4%.

A associação dos construtores do México reclama também

que o corte do orçamento generalizado feito no país, fruto da forte queda nos preços do petróleo, já começa a afetar o recebimento de pagamentos por contratos feitos com o governo. A estatal de petróleo Pemex seria a que mais atrasos apresenta nos pagamentos por serviços até o momento.

A emblemática obra do aeroporto internacional da Cidade do México, no entanto, continua dentro dos planos. Financiado por esquemas de colaboração internacional e associações entre governo e empresas, o novo aeroporto terá início de obras no primeiro semestre do ano que vem.

As obras do novo aeroporto internacional da Cidade do México continuam dentro dos planos.



Genie lança novo protocolo de manutenção

Com o objetivo de melhorar o tempo de atividade das frotas de locação, a Genie produziu um novo protocolo de manutenção consolidada, que permite aos clientes completar em menos tempo todo o programa para qualquer modelo de suas plataformas Genie S e Z. Com este novo método, os procedimentos se reduzem, ou mesmo se eliminam, levando a uma economia de tempo e custos com mão de obra.

Antes, a Genie contava com 24 manuais individuais para ajudar os clientes a manter suas

plataformas de lança. Com esse novo protocolo de manutenção, toda esta informação ficará agora condensada em um único e simples manual que contém todas as informações de rendimento, assim como uma lista simplificada das tarefas a realizar. Além disso, o novo protocolo inclui recomendações de intervalos de serviço ampliados. Muitos procedimentos periódicos passaram de trimestrais a semestrais ou anuais.

“Nossas instruções de manutenção para plataformas de lança agora são mais acessíveis e ainda mais fáceis de cumprir”, afirmou Karen



As instruções de manutenção agora estão mais simples.

Stash, diretor sênior de Global Product Management & Marketing da Terex Aerial Work Platforms. O novo manual está disponível em

www.genielift.com.

É mais uma iniciativa da indústria do acesso para dar ao cliente agilidade em suas operações cotidianas.

EM DESTAQUE

LIEBHERR A Liebherr Colombiana SAS continua ampliando suas operações, e recentemente abriu um novo centro de distribuição e serviço com pessoal próprio em Bogotá. A ideia da instalação é melhorar a oferta de guindastes móveis e guindastes de esteiras na América do Sul, e poder reagir com maior rapidez às necessidades do mercado e dos clientes. O centro atenderá também o Equador.

Desde 2012 a Liebherr tem também uma sucursal mista de distribuição e serviço em Bogotá, na qual se atendem os setores e áreas de produto de guindastes de torre, máquinas especiais para obras civis e agora também guindastes móveis e sobre esteiras.

Na Colômbia, devido ao relevo, até obras rodoviárias comuns são intensivas em guindastes.

JLG reforça capacitação

A crescente demanda por segurança e produtividade no uso das plataformas de trabalho aéreo no México levou a que a JLG Industries reforce seus



programas de capacitação no país. “Sendo um mercado em crescimento, o México está experimentando um auge no uso de plataformas de trabalho aéreo, como lanças, elevadores de tesoura e manipuladores telescópicos”, diz Mike Brown, vice-presidente de vendas e desenvolvimento de mercado da JLG Industries para o México, Caribe e América Central.

Entre os recursos de capacitação que a empresa está implementando, incluem-se:

Capacitação em serviço; cursos feitos para proporcionar uma compreensão da fabricação, operação e manutenção dos equipamentos JLG. Completar com sucesso este curso (que só aprova quem tiver mais de 80% de rendimento) qualifica para

realizar inspeções periódicas, manutenções programadas e consertos em garantia de máquinas específicas JLG.

JLG University; oferece cursos de capacitação em elevação aérea e manipuladores telescópicos, projetados para ajudar aos operadores a obter o máximo retorno de seus investimentos.

Train the trainer; é um curso de três dias em que os indivíduos atualizam suas qualificações de operador tanto em plataformas de trabalho aéreo, como em manipuladores telescópicos, e recebem a capacitação necessária para dar suas próprias aulas para outros operadores.

Com estas iniciativas, a JLG se configura em novo patamar de atendimento ao cliente no México.

EM DESTAQUE

CASE A fim de aumentar sua presença num dos mercados mais importantes da América do Sul, a Case Construction Equipment anunciou novo distribuidor no Chile. Trata-se da Janssen, que trabalha com diversos tipos de maquinário no país.

Com a nova associação, a Case poderá contar com uma rede que tem dez sucursais no Chile, sendo que entre elas encontram-se a capital Santiago, Antofagasta, Copiapó, Concepción e Osorno.

Em nome de toda a Janssen, Óscar Adasme, gerente de maquinário da companhia disse que “esse fato vem consolidar uma carreira firme que tivemos. Há mais de 60 anos representamos diversas marcas no Chile, e hoje, poder ser parte da rede Case é um prêmio a essa trajetória”.

Terex Finlay lança britador C-1554

A Terex Finlay agregou novo britador de cone móvel sobre esteiras à sua gama de produtos. Segundo a companhia, o britador C-1554 é a solução móvel mais inovadora para qualquer produtor de áridos ou empreiteira que busque uma máquina de alta capacidade com taxas de redução extremamente altas.

O equipamento, que incorpora o britador de cone Terex MVP450x, conta com desenho patenteado do trilho de roletes Rollercone, e sistema hidrostático de liberação de metais presos, tecnologia que, segundo a marca, significa um antes e depois no setor.

A tremonha de alimentação,

O equipamento incorpora o britador de cone Terex MVP450x.

de grandes dimensões, conta com sistema automático de detecção de metais e sistema de expurgo para proteger o cone e reduzir o tempo de inatividade graças à eliminação dos contaminantes metálicos através do canal de expurgo.

“A câmara do MVP450x se destaca por uma produtividade, praticidade e facilidade de serviço superiores, algo que chamou muito a atenção

dos operários que testaram a máquina. Os resultados foram excepcionais, e em última instância proporcionarão receita e lucratividade consideravelmente maiores para nossos clientes finais”, afirmou Alan Witherow, diretor de desenvolvimento de produtos.

Aos poucos, a produção de agregados na América Latina caminha rumo aos equipamentos móveis. ■



Lonking confia no potencial latino-americano

Apesar de algumas restrições no mercado latino-americano, a fabricante chinesa Lonking continua vendo potencial na região, e confia que logo se

verão mudanças nas economias da América Latina. Ao menos é assim que vê Will Wan, gerente de vendas da unidade de negócios estratégicos da

Lonking International.

Segundo o executivo, a América Latina é hoje o principal mercado de exportação da asiática, e por isso hoje tem uma ampla rede de distribuição tanto na América do Sul como na América Central. “Estamos tendo um bom 2015 e esperamos um 2016 ainda melhor”, afirma.

Como a maioria das empresas

A empresa conta com 19 filiais próprias e quatro unidades industriais.

chinesas, a Lonking teve que lutar contra o estigma do equipamento asiático. Apesar disso, Wanww destaca que “graças aos esforços feitos pela empresa e nossos sócios tanto em melhoras de qualidade, serviços pós-venda e promoção da marca, os clientes estão aceitando cada vez mais nossos produtos”.

A companhia, fabricante de carregadeiras, retroescavadeiras, compactadores, autoelevadores e mini carregadeiras, conta com 19 filiais próprias e quatro unidades industriais, localizadas em Fujian, Xanghai, Jiangxi e He’nan.

A empresa ainda não comenta a possibilidade de abrir linhas de fabricação fora da China. ■



Nossos motores **mecânicos**
e **eletrônicos** fornecem
a **potência** que você precisa,
quando **VOCÊ** precisa.

Prontos para atender os padrões de emissão Brasileiros MAR-1 para motores fora de estrada, nossos motores são suportados pela nossa rede global de serviços, dando a você acesso instantâneo a peças genuínas Perkins.

[www.perkins.com/
products](http://www.perkins.com/products)



 **Perkins®**

O CORAÇÃO DE TODA GRANDE MÁQUINA

MAIS EM KHL.COM

CONSTRUÇÃO

www.khl.com/sector/construction/
Notícias do setor construção.

GUINDASTE & TRANSPORTE

www.khl.com/sector/cranes/
Notícias da indústria de guindastes e transporte pesado.

DEMOLIÇÃO

www.khl.com/sector/demolition/
Notícias de demolição.

ACESSO

www.khl.com/sector/access/
Notícias do setor de acesso.

LOCAÇÃO

www.khl.com/sector/rental/
Notícias do mercado de locação.

NOTÍCIAS

www.khl.com/news/
As últimas notícias da indústria da construção.

REVISTAS

www.khl.com/magazines/
Portfólio de revistas da KHL.

NEWSLETTERS

www.khl.com/newsletter/
Portfólio de newsletters da KHL.

VÍDEO & ÁUDIO

www.khl.com/videozone/videozone
Os últimos vídeos de fabricantes, junto com notícias e relatórios da equipe editorial da KHL.

PODCASTS

www.khl.com/videozone/podcasts
Podcasts das revistas.

EVENTOS

www.khl.com/events/
Calendário de eventos da KHL.

LOJA

www.khl-infostore.com
Faça o download de anuários, rankings e relatórios executivos da KHL.

GUINDASTES USADOS

www.khlcranemarket.com
Mercado de guindastes.

ASSINATURAS

www.khl.com/subscriptions/
Assine qualquer revista internacional de construção da KHL Group.



Klaus Dittrich, CEO da Messe München.

As olimpíadas da Bauma

Segundo o CEO da Messe München, Klaus Dittrich, a Bauma é o último passo no processo de compra de equipamentos para muitos dos visitantes da feira.

Em entrevista com o editor da Construction Europe, Sandy Guthrie, o executivo da Bauma com sua própria experiência assistindo aos Jogos Olímpicos de Munich em 1972. “O mundo está aqui”, apontou, “e creio que é o mesmo sentimento na Bauma. Todo o mundo da construção e mineração está aqui. Isso faz dela uma feira única”.

Segundo Dittrich, a Bauma é a maior exposição do mundo em termos de

tamanho, e destaca que cresceu constantemente nos últimos 60 anos. O evento, que começou em 1954, celebra no ano que vem sua 31ª versão. Em um começo o encontro se realizava anualmente, logo passou por uma programação bianual para posteriormente se celebrar a cada três anos.

O executivo sugere começar a preparar o show desde já, dado que o número de expositores e visitantes faz com que seja relevante organizar com tempo um calendário de visitas e coordenar a reserva de voos e alojamentos.

É possível ver o vídeo completo na Vídeo Zone de www.khl.com

Inscriva sua apresentação Demolition Summit 2016

Se você está envolvido na indústria de demolição e reciclagem te convidamos para inscrever-se em uma apresentação para a oitava versão do World Demolition Summit. O congresso que acontecerá no dia 14 de outubro em Miami, Estados Unidos.

Como em suas edições anteriores, o encontro considera uma conferência de um dia, seguida de um jantar de premiação.

A revista *Demolition &*

Recycling International (D&Ri) está em busca de apresentações sobre: relatórios sobre projetos inovadores; exemplos de boas práticas em reciclagem, segurança e demolição; novas tecnologias ou técnicas de solução de problemas; e investigação de relevância para empreiteiras dedicadas a essas áreas.

Por favor envie suas sugestões ao editor da *D&Ri*, Steve Ducker (Steve.ducker@khl.com) ou ao diretor de eventos da KHL, Murray Pollok

EM DESTAQUE

CLA NA INTERNET

Para saber tudo o que acontece no setor da construção de seu país e de toda a América Latina, cadastre-se para receber o nosso informativo semanal, onde você encontrará as principais notícias da indústria e assim, com rápida leitura, terá um panorama daquilo que acontece na região. Para receber a newsletter é só se cadastrar, www.khl.com/enewsletter.

Para saber das últimas notícias e análises sobre o setor da construção latino-americano visite www.khl.com

Para receber uma versão digital gratuita da CLA, cadastre-se em www.khl.com/subscriptions/free-digital.



Cada edição da CLA é acompanhada por um podcast que pode ser acessado no nosso site www.construcaolatinoamericana.com. Nele, o editor assistente Fausto Oliveira e a jornalista Juliana de Andrade discutem as principais matérias e notícias presentes na edição do mês.

(murray.pollok@khl.com).

Para sua versão 2016 o evento é organizado em associação com a National Demolition Association (NDA) dos Estados Unidos, contando com a European Demolition Association como entidade de apoio.

O Brasil vai ao mundo para atrair investimentos em infraestrutura, a fim de se recuperar do problema econômico. Reportagem de **Fausto Oliveira**.

A indústria brasileira da construção terminará o ano com gosto amargo na boca. Uma combinação perversa de fatores está deprimindo o setor, e a crescente restrição a créditos financeiros abate principalmente este segmento, sempre muito dependente de financiamentos para trabalhar.

Mas além disso, a grande recessão (o PIB do Brasil deverá fechar 2015 com contração de 3%, ou mesmo mais), e a alta da inflação (é consenso que a inflação ao consumidor vai ficar o ano com mais de 10% ao ano), deprimem a demanda em geral, agravando o contexto da construção.

O resultado será dos mais complicados. Depois de se verificar uma queda do setor em 2014 de 2,6%, a Câmara Brasileira da Indústria da Construção (CBIC) espera nova diminuição este ano, e os números vão nessa direção. A atividade caiu ao longo do segundo trimestre do ano 8,4%



Socorro externo

em comparação com o trimestre anterior, e 8,2% na comparação com o mesmo período do ano passado.

Considerando apenas os números referentes a construtoras de edifícios residenciais e comerciais, a situação é ainda mais dramática. Entre janeiro e setembro,

estas empresas lançaram 40% menos empreendimentos em comparação com o mesmo período do ano passado, enquanto suas vendas no mesmo lapso de tempo caíram 28,5% interanuais. De forma que 2015 será o quarto ano consecutivo de queda no segmento de edificações urbanas, e seguramente entre os últimos quatro será o pior.

E os números pessimistas não param de se acumular, como comprova a pesquisa feita pela CBIC no terceiro trimestre. Entre muitos dados, o estudo mostra que que 30,7% dos empresários creem que a baixa demanda é o principal problema do setor, sendo superada somente por dois problemas estruturais e históricos do país: a alta carga tributária e os juros altos.

ALTAS INCERTEZAS

Como se não bastasse, a já histórica investigação conduzida pela Operação Lava Jato na maior empresa do país, a Petrobras, retirou da cena algumas das maiores empresas construtoras do Brasil. Por causa disso, ainda que o governo federal consiga tirar do papel alguns dos projetos oferecidos em junho no Plano de Investimento em Logística, de R\$ 198



Os trabalhadores da construção vão às ruas para defender empresas investigadas.

As maiores empreiteiras do país estão impedidas de fazer novos contratos de obra pública, o que impacta negativamente todo o setor.



O ministro da Fazenda Joaquim Levy saiu ao mundo para vender projetos.

exemplo, mais prazo entre a publicação do edital e a data limite de entrega de propostas (atualmente o Brasil dá só 45 dias; na Colômbia, que recebe muito investimento estrangeiro, o prazo é de até seis meses). O fator das garantias financeiras também surgiu com força.

O primeiro road show de infraestrutura realizado pelo Brasil em muitos anos seguramente despertou o interesse de empresas de gestão de ativos e grandes construtoras de alcance internacional, mas para que ele se concretize é preciso que o país cumpra com as condições que permitam atrair novos investimentos, a fim de tapar os buracos da infraestrutura nacional.

MERCADO INTERNO

Assim, no médio e longo prazos o Brasil verá uma reconfiguração importante do mundo empresarial da construção. Obviamente, o mercado interno olha para tudo isso com cuidado.

Para o presidente da CBIC, José Carlos Martins, já se notam os primeiros movimentos de estrangeiros entrando no

bilhões potencialmente aplicáveis em vários projetos mediante concessões, muitas empreiteiras não poderão participar.

Deveria ser a vez das empreiteiras menores ganharem seu espaço entre as empresas capazes de realizar infraestrutura pesada no país. Mas estas se ressentem da falta de mecanismos especiais para apoiá-las, como maiores facilidades de garantias de capital e acesso a créditos.

Não surpreende que no início de novembro o ministro da Fazenda Joaquim Levy tenha viajado aos Estados Unidos, Alemanha, Inglaterra e Espanha para promover o programa de concessões. No front interno, Joaquim Levy está discutindo com associações da construção o lançamento do programa PPP Mais, que pretende estabelecer novas regras para estimular a participação de construtoras menores em infraestrutura.

Seus resultados são ainda modestos. De acordo com informações do Ministério, os investidores europeus se mostraram mais interessados do que os norte-americanos, devido a que muitos têm experiências anteriores no Brasil. Apesar disso, só agora o governo federal está tomando iniciativas fundamentais para atrair o investimento

ODEBRECHT COMEÇA A VENDER ATIVOS

Legalmente impedida de assinar novos contratos com o governo no Brasil, e com muitos de seus pagamentos bloqueados pelas investigações policiais e judiciais, a maior construtora da América Latina está altamente endividada.

No mercado, a dívida da Odebrecht está próxima dos US\$ 26 bilhões (R\$ 98 bilhões). Pouco mais de 10% desse montante está em processo de renegociação com credores, mas a companhia não deverá conseguir evitar a venda de ativos.

Ainda que não haja informações confirmadas, os rumores apontam a venda da usina hidroelétrica de Chaglla, no Peru, em operação que supostamente poderia render ao grupo US\$ 900 milhões.

Além disso, algumas subsidiárias podem ser alienadas, como seriam os casos da Odebrecht Transport, que detém concessões de transporte no Brasil, e da Odebrecht Ambiental, que gestiona serviços de água e saneamento no Brasil e outros países, como Angola e México.

As investigações apontam a participação da Odebrecht no suposto cartel de construtoras que teria se formado para fraudar contratos com a Petrobras, em associação com executivos da própria estatal. A Polícia Federal prendeu há quase seis meses o CEO e herdeiro do grupo, Marcelo Odebrecht, por suposta participação no esquema.

O empresário Marcelo Odebrecht, preso pela Polícia Federal.



país. “Temos recebido vários contatos de empresas interessadas”, afirma.

Perguntado sobre as vantagens e as desvantagens que a internacionalização do mercado pode trazer, Martins afirma que “Se empresas internacionais entrarem no mercado brasileiro com o objetivo de ajudar no crescimento, serão muito bem-vindas e certamente poderão agregar alguma tecnologia. O cuidado que precisamos ter é de que o tratamento seja igual para brasileiras e estrangeiras; e que também sejam dadas garantias adequadas para o cumprimento dos contratos”

O representante do setor não se esquece de abordar o tema das restrições legais. Basicamente, não há uma proibição legal para que as construtoras estrangeiras participem de obras no Brasil, mas há exigências importantes. Se não houver mudanças na legislação, as entrantes não poderão liderar consórcios e disputas de licitações públicas, e deverão abrir sedes nacionais com registros nos conselhos de engenharia e arquitetura.

Martins defende as empresas nacionais. Segundo o executivo, “Temos muitas empresas no Brasil com total condição de fazer o que precisamos em infraestrutura. O que precisa são condições para elas atuarem, ou seja, ajustar o modelo atual, de tal forma que tenha o maior número de participantes possível”.

O presidente da CBIC diz que o ajuste do modelo necessário passa por uma redução



O governador de São Paulo, Geraldo Alckmin.

SÃO PAULO INICIA PLANO DE CONCESSÕES

Diante das muitas restrições financeiras que se abateram sobre o Brasil este ano, a maioria dos analistas puseram suas fichas nos modelos de concessão para continuar promovendo os investimentos em infraestrutura.

O estado de São Paulo, de longe o mais industrializado do país, largou na frente nessa corrida. Em meados de novembro, o governador Geraldo Alckmin assinou decreto para abrir um novo programa de concessões cujo valor total chega a R\$ 13,4 bilhões.

O plano paulista tem licitações previstas para 2016, entre as quais encontra-se quatro pacotes rodoviários que somam 2.217 quilômetros, a linha 5 do metrô da capital, quatro aeroportos de aviação executiva nas cidades de Bragança, Campinas, Jundiaí e Ubatuba, além de linhas de ônibus intermunicipais.

Os pacotes não correspondem a construções desde zero. Todas as infraestruturas que vão a concessão já existem, mas é de se esperar que os contratos exijam investimentos. Principalmente nas rodovias, pois os trechos escolhidos para ir a leilão são conexões entre as grandes rodovias que cortam o estado. Como se sabe, estes se caracterizam pela má qualidade estrutural e a má conservação, além da largura insuficiente para a demanda atual.



dos gastos públicos a níveis compatíveis com a realidade nacional. “Com esta sinalização o investimento volta e, por consequência, a construção recupera seu desempenho.

Até os sindicatos de trabalhadores na construção estão entrando no debate de como recuperar o setor. Para dezembro, em associação com entidades patronais, estão programadas manifestações de rua para defender a sobrevivência das construtoras investigadas pela Operação Lava Jato.

Além dos protestos, haverá seminários onde será redigido um documento político comum em defesa do setor. A previsão é de que este documento seja entregue ao

“Se empresas internacionais entrarem no mercado brasileiro com o objetivo de ajudar no crescimento, serão muito bem-vindas”, diz o presidente da CBIC.

governo federal e ao Congresso Nacional para ajudar a pautar a política econômica e os processos em 2016.

Basicamente, os sindicatos defendem que as construtoras investigadas tenham a oportunidade de fazer acordos de leniência, o que lhes permitiria voltar a contratar com o setor público enquanto seus executivos continuariam respondendo os processos por suspeitas de crimes.

Os trabalhadores têm razão de reclamar, pois o desemprego na construção está subindo. Nas seis principais regiões metropolitanas do país (São Paulo, Rio de Janeiro, Porto Alegre, Belo Horizonte, Salvador e Recife), ao final de 2014 a taxa de desocupação de trabalhadores do setor era de 2,6%, enquanto entre janeiro e outubro de 2015, o índice já havia alcançado os 4,6%. ■

TAKING YOU **HIGHER**™



SUA PLATAFORMA PARA O
SUCESSO.

Genie
A TEREX BRAND

REDEFININDO A ACESSIBILIDADE

Compacta e potente, a plataforma elétrica autopropelida tipo tesoura Genie® eleva o padrão de produtividade do seu trabalho. Ideal para manobrar em espaços apertados, ela é excelente para áreas externas e internas. Assim você pode ser eficiente em qualquer lugar que o trabalho o levar.

WWW.TEREX.COM.BR 0800 031 0100 MARKETINGLA@TEREX.COM

©2015 Terex Plataformas Aéreas, Genie e Taking You Higher são marcas registradas da Terex Corporation ou de suas subsidiárias.

Sempre aí

De cimentante de monumentos históricos a insumo de produção industrializada, o concreto faz avançar a construção. Reportagem de **Fausto Oliveira**.

Os especialistas concordam que materiais cimentantes são utilizados pela humanidade desde muitos séculos atrás. Nas pirâmides do Egito antigo, construídas ao redor do século 26 antes de Cristo, já se utilizam misturas à base de minerais, rocha e água que, até hoje, as mantém de pé.

Na Grécia antiga, lá pelo ano 500 a.C., compostos de calcário calcinado, água e areia misturados a pedras trituradas marcaram o início oficial da história do concreto. Alguns anos depois, os romanos misturaram as cinzas vulcânicas de Pozzuoli com cal, obtendo uma espécie de ligante que é a origem do que hoje se conhece como cimento pozolânico.

Muitas estruturas dos romanos continuam de pé com este material a sustentar grandes blocos de rocha. Entre os melhores exemplos, os famosos arcos do Coliseu de Roma.

A modernidade deu razão aos antigos

ao industrializar o concreto e torná-lo o material de construção mais utilizado em todo o mundo. De maneira que, hoje em dia, o volume de concreto aplicado em projetos num determinado país é um indicador consistente do seu nível de desenvolvimento.

Com o progresso técnico, veio também o avanço comercial do material. Hoje, a construção industrializada se beneficia de uma variedade de produtos acessórios para todos os processos relacionados ao concreto, além do próprio insumo, hoje produzido com níveis inéditos de tecnologia.

AUTOCONCRETEIRAS

Na disputa pelo mercado latino-americano atual, dois atores importantes provenientes da Itália apostam num mesmo tipo de equipamento, a autoconcreteira.

Basicamente, a autoconcreteira dá um passo além da betoneira tradicional ao possibilitar a produção do concreto no canteiro de obras, o que abre novas capacidades logísticas, aproveitamentos de tempo e economia.

A Fiori é uma destas empresas. Todo o conceito de suas autoconcreteiras se baseia no que a empresa chama de CBV, concrete batching vehicle, (veículos misturadores de concreto). Além da fabricação in situ do concreto para uma obra, a Fiori afirma que seus veículos, que são 4x4, podem entrar em espaços estreitos e fechados, como obras de túnel.

Além disso, os equipamentos CBV da Fiori permitem ao operador programar eletronicamente até 20 fórmulas de concreto certificadas, além de pesar os componentes, manter a proporção correta entre água e cimento, colocar aditivos

O sistema Promix para monitoramento total das autoconcreteiras da Carmix, recentemente lançado, conta com painel solar.



conforme a necessidade e controlar o tempo de mistura.

Em seu portfólio de autoconcreteiras, a Fiori destaca a DB 260, que além das características do sistema CBV permite a rotação total do tambor. Com um giro de 360 graus, a DB 260 pode dispor o concreto misturado no canteiro de obra sem necessidade de manobrar o veículo. Isso é especialmente vantajoso para serviços em espaços confinados.

Outro tradicional fabricante italiano de autoconcreteiras é a Carmix, marca do grupo industrial Metalgalante. Seu variado portfólio de produtos da categoria incorporou recentemente uma novidade digital que promete novas possibilidades de controle da mistura.

Se trata do sistema de sensores Promix. Através desta tecnologia, a Carmix põe dentro do tambor uma sonda que verifica temperatura, umidade, velocidade de rotação e indicação de mistura terminada. Fora do tambor, um painel solar alimenta o sistema com energia permanente e simultaneamente, e um leitor de dados envia as informações atualizadas a cada dez segundos ao operador da autoconcreteira. Finalmente, os dados são enviados também por GPS a qualquer dispositivo móvel ou computador indicado pelo usuário.

O sistema Promix foi apresentado junto ao último lançamento de autoconcreteira da Carmix, a 3500 TT, apresentado este





A autoconcreteira Fiori DB 260 oferece os avanços da tecnologia CBV e giro de tambor de 360°.

ano em Milão, mas também fará parte dos modelos mais conhecidos na América Latina, como a 5.5XL, a 2.5TT e a 3.5TT.

BOMBAS

Outro segmento de atividade fundamental no mundo do concreto é o bombeamento. O desafio aqui é claro: as construções são cada vez mais altas, portanto as bombas e lanças de concreto devem chegar a estas alturas.

No Brasil, a Schwing-Stetter tem vasta experiência com este tipo de serviço. Através da locadora Amazonas Locações, dois equipamentos da empresa foram responsáveis por um feito importante:

A brasileira RCO quer conquistar a América Latina com suas centrais dosadoras, como a Nomad D-20.



A rede Construrama levou a Cemex ao comércio varejista da construção.

CEMEX CONTINUA DIVERSIFICANDO O NEGÓCIO

A Cemex na América Latina já não só se dedica ao abastecimento de concreto, cimento e agregados. A filial Cemex Latam Holdings, que tem sede na Colômbia e se responsabiliza por toda a região exceto o México, vem desenvolvendo várias frentes de negócio.

Talvez o principal seja o de construção. De acordo com a empresa, apenas na Colômbia a Cemex já produziu até hoje 6 mil unidades habitacionais, e prevê para 2016 a construção de 15 mil unidades mais.

Também se destaca sua entrada no comércio varejista de artigos para a construção através da rede Construrama. Esta iniciativa já pôs à venda em 220 lojas de ferragens da Colômbia um total de 4 mil produtos com a marca Cemex, além de seus tradicionais modelos de cimento e agregados. A meta é chegar a ter produtos em 5 mil lojas colombianas através desta rede.

Além disso, a Cemex Latam Holdings desenvolve no país um potente negócio de demolição e reciclagem de resíduos de concreto, com cinco unidades de reaproveitamento. Tudo isso sem deixar seu negócio principal, que recebe contínuos investimentos. Em 2011, a empresa tinha 27 plantas de concreto na Colômbia, e hoje são 70. Já para produção de cimento, a empresa tem seis unidades produtivas naquele país.

o bombeamento de quase 3 mil m³ de concreto ao longo de 18 dias de forma ininterrupta.

O trabalho da bomba SP2000 e da lança S32X foi construir um silo de 78 metros de

altura, com paredes de espessura variando entre 30 e 60 centímetros, para a empresa Elisabeth Cimentos, cimenteira de João Pessoa, capital da Paraíba.

A Amazonas Locações se responsabilizou pelo provimento de equipamentos e a produção de concreto em centrais dosadoras, e pelo transporte em betoneiras. “Não produzimos o concreto para venda, só provemos soluções para clientes não atendidos pelas empresas locais”, diz Claudio Silva, sócio da locadora.

Outro grande nome do setor, a alemã Putzmeister, compete pelo mercado de bombeamento na América Latina. Para manter sua rede de assistência técnica em dia com o nível de atendimento requerido pelo fabricante, a Putzmeister Ibérica vem estabelecendo uma rotina de treinamentos técnicos em países da América Latina.

O mais recente aconteceu no Brasil, em novembro, quando colaboradores provenientes do Peru, Equador, Estados Unidos, Chile, Nicarágua e Argentina se reuniram no país para um curso completo sobre os equipamentos da marca, como os robôs de projeção de concreto SPM500 e outros.

CENTRAIS DOSADORAS

Nada do que se disse antes é possível sem as unidades de produção do concreto, que se conhecem como centrais dosadoras, por sua precisão na medição dos componentes a fim de entregar ao cliente uma mistura perfeita para a aplicação em questão.

Neste segmento, uma empresa brasileira começa a receber atenção regional na medida em que participa de feiras e divulga seus produtos nos mercados hispano-americanos. Trata-se da RCO, fabricante de centrais dosadoras, silos e sistemas associados, que recentemente esteve na CONEXPO Latin America com um bom estande.

Após crescer 20% este ano no Brasil e ampliar sua fábrica no interior do estado de São Paulo, a empresa alça seu voo latino-americano. De acordo com o CEO, Carlos Donizetti Oliveira, a estratégia é se aproximar de mercados semelhantes ao do Brasil, oferecendo melhores soluções. O destaque é a central dosadora Nomad D-20, uma unidade caracterizada pela facilidade de transporte e montagem.

“A RCO tem por objetivo explorar

ARGOS TEM NOVO PRESIDENTE E RESULTADOS EXCEPCIONAIS

O Grupo Argos, do qual faz parte a principal cimenteira da Colômbia, com mesmo nome, divulgou uma mudança de comando corporativo dias antes de apresentar o que foi um resultado comercial acima da média no terceiro trimestre.

No front corporativo, Jorge Mário Velázquez deixará a presidência da Cementos Argos para se ocupar da presidência do grupo a partir de março de 2016. Velázquez é engenheiro civil e trabalha na Cementos Argos desde 1984, quando entrou como estagiário.

A gestão de Velázquez no negócio de cimento do grupo deixará um saldo extremamente positivo. Após seguidos resultados positivos nos últimos anos, a Cementos Argos anunciou que ao fim do terceiro trimestre os lucros líquidos de janeiro a setembro alcançaram 63% de crescimento comparados com todo o ano passado.

Com recorde trimestral de vendas de 3,8 milhões de toneladas de cimento entre julho e setembro, ao longo dos primeiros nove meses do ano a companhia viu a venda do insumo crescer 14%, enquanto o concreto despachado cresceu 5% no mesmo período.

O novo presidente do Grupo Argos, Jorge Mário Velázquez.



comercialmente novos mercados além do território brasileiro. Atualmente, o arrefecimento econômico causado em parte pela instabilidade política local, que esperamos que seja breve, nos orienta a buscarmos novos mercados”.

“O foco inicial é atuarmos em países que possuem características semelhantes ao Brasil, como Argentina, Chile, Peru, Bolívia, Equador, Colômbia e Venezuela, nossos vizinhos fronteiriços mais próximos, mas passando também pelos países da América Central, onde a possível novidade da queda do embargo a Cuba provavelmente gerará exportações àquele território”, afirma o executivo.

Donizetti afirma também que “a atuação da RCO na América Latina trará a curto prazo um fortalecimento da carteira de clientes e uma expansão nos dealers da empresa no exterior”.

Mas a RCO define sua estratégia como de longo prazo, e acredita que o reconhecimento da marca como provedora de tecnologias avançadas pode tornar a empresa uma referência técnico-comercial na América Latina.

De um certo ponto de vista, o agora mostra a mesma rotina de seres humanos tratando de construir lugares melhores para viver. Mas como se nota, no caminho da Antigüidade aos dias de hoje muito se desenvolveu.



A lança S32X da Schwing-Stetter trabalhou 18 dias ininterruptos para concretar um silo de 78 metros de altura na Paraíba.

Prevenção de Acidentes com Tecnologia de Monitoramento de Carga

Instrumentação Sem Fio e Com Fio para a Indústria das Gruas e Levantamento

Carga | A2B | Vento | Rotação | Ângulo | Porta de Entrada Roteador | Monitor | Transmissores | Mais



Load Systems International | LSI-Robway | Load Systems UK *agora chamado*



Célula de Carga Instalado
Usando Deslizando
Moldura Protetor

LIFTING SOLUTIONS

www.trimble.com/liftingsolutions | sales@loadsystems.com | +1 281 664 1330



Van Beest B.V. é fabricante e provedora de acessórios de corrente e corda com filiais na Holanda, Alemanha, França e EUA. A empresa conta com distribuidores de produtos Van Beest em mais de 80 países em todo o mundo.

Fabricante das manilhas Green Pin: um produto genuinamente holandês.



Marcas registradas 'Green Pin' e 'Excel'

EXCEL



VAN BEEST 



sales@vanbeest.com

www.vanbeest.com

Membro da **Van Beest International**

bauma
2016

11-17 Abril. MUNICH
HALL A6_STAND 301





Uma energia estável,
contínua e confiável.
Seu ambiente requer
equipamentos robustos,
fortes e duradouros.
Teu negócio pede
confiabilidade e
rentabilidade. A HIMOINSA
é a sua solução energética.

GRUPOS GERADORES



HIMOINSA®
THE ENERGY

ATENDIMENTO PÓS-VENDA
SERVIÇOS E PEÇAS ORIGINAIS

Follow us on:  
www.himoinsa.com

HIMOINSA DO BRASIL | Rua Olavo Machado, 120 | CEP: 32341562 - Contagem | Minas Gerais (Brasil) | Tel.: +55 (31) 3198-8800 | <http://www.himoinsa.com.br> | brasil@himoinsa.com

Tecnologia de poder

Mais eficiência, produtividade e mais potência são fatores em comum no desenvolvimento de geradores, compressores e torres de iluminação.

Reportagem de **Cristián Peters**.

Um dos pontos mais críticos na operação de um gerador é o consumo de combustível, especialmente para aqueles que trabalham 24 horas por dia e sete dias por semana, já que qualquer economia pode ser considerável. Com esse objetivo em mente é que as empresas fabricantes trabalham na produção de motores e alternadores que entregam menor custo por KW/hora gerado.

As tecnologias híbridas ainda não se expandiram muito na América Latina e não são muitas as empresas que oferecem estes equipamentos, porém, a inglesa JCB já está dando alguns passos nesse sentido. De fato, a companhia recebeu o Prêmio de Inovação de Engenharia e de Tecnologias Verdes em Plantworx, Reino Unido, e o Prêmio Potência VII da Inovação, na Espanha.

Segundo comenta Esteban Gonzáles, gerente de marketing da empresa para a América Latina, a JCB dispõe de um portfólio de produtos padrão (G65QSi, G90QSi, G115QSi), que foi criado

A inglesa JCB já está dando alguns passos em matéria de geração híbrida.

integralmente pela companhia. “As baterias estão integradas ao grupo gerador e, portanto, é importante destacar que tal integração do produto diretamente da fábrica garante ao cliente um produto de alta qualidade e confiabilidade, o qual foi provado e testado”, sinaliza.

A inglesa também conta com o Battery Box B40, um produto que permite que qualquer gerador se converta em uma fonte de alimentação híbrida.

Em relação às tecnologias mais convencionais, a JCB destaca seus modelos G90QS e o G11QS com motor JCB Dieselmex de seis cilindros, este último oferecendo uma economia de consumo da ordem de 2.300 litros por ano, em comparação a outros produtos com o mesmo grau de potência.



Christy Sir, gerente de negócios da divisão de Energia Portátil da Atlas Copco Chilena, explica que a companhia está também constantemente procurando “uma melhoria na eficiência energética para dispor de novos modelos que cumpram e satisfaçam os recentes requerimentos de um mercado altamente competitivo e em permanente evolução”.

Dentro da gama de equipamentos da empresa de origem sueca, o executivo destaca o recente lançamento do novo gerador elétrico QAC 1100 TwinPower, primeiro produto elaborado na fábrica brasileira de Barueri que se comercializará nos mercados da Europa, Ásia e Américas.

O novo equipamento da Atlas Copco é um gerador de tamanho médio pertencente a categoria QAC, o que significa que é um gerador integrado em um container, neste caso de 20 pés. Sua principal característica é que a potência vem de dois motores em vez de apenas um.

Com isso, o novo QAC 1100 TwinPower oferece opções de variação na provisão de energia elétrica, agregando versatilidade e segurança. Segundo lembra Julio Tome, gerente de marketing de produto de grandes geradores da Atlas Copco Portable Energy, uma das complicações em uma

O gerador elétrico QAC 1100 TwinPower, é fabricado no Brasil e comercializado na Europa, Ásia e América.



estação de trabalho é prever exatamente as necessidades de energia. “As companhias podem optar por um gerador grande e operá-lo com baixa carga, o que pode afetar sua eficiência e esperança de vida. Além disso, é possível começar com um gerador pequeno e em posteriormente realizar um novo investimento para atingir demandas maiores. Com o QAC 1100 estes desafios se eliminam. É possível ter um gerador para servir toda a obra, com cargas baixas ou altas”, assegura.

Por sua vez, a Chicago Pneumatic também deu uma ênfase especial na eficiência de consumo de combustível. Luiz Carlos Moesch, gerente regional para América Latina da empresa, explica que a companhia se centraliza especialmente na seleção de motores, a eficiência dos alternadores, dados de consumo confiáveis na assessoria para dimensionar o tamanho dos geradores requeridos por seus clientes.

Dentro dos equipamentos da Chicago Pneumatic se destaca a gama CPSG, disponível em versões de 50 Hz e 60 Hz, desenvolvidos para oferecer uma excelente durabilidade e incorporam características que simplificam a colocação, a administração e a manutenção em obras no mundo todo.

A espanhola HimoinSA, por sua vez, destaca sua gama HR, geradores dedicados ao mercado de aluguel, e que segundo Massimo Broto, gerente de desenvolvimento de negócios, foram desenvolvidos e fabricados sob quatro valores essenciais: transportabilidade, confiabilidade, resistência e simplicidade.

A empresa fabrica grupos electrogêneos para o setor de aluguel com motor stage

A espanhola HimoinSA, por sua vez, destaca sua gama HR, geradores dedicados ao mercado de aluguel.



A Allmand destaca a utilização de luzes LED e suas torres de iluminação vertical, que segundo a companhia têm um sistema rápido e fácil de separação do mastro.

III, cujo nível de potência vai de 30 a 665 kVA. Além disso, desenvolve geradores de maior potência, com configurações especiais e conexões em paralelo que permitem ampliar e/ou diminuir a potência adaptando-a à demanda do cliente em cada momento.

TORRES DE ILUMINAÇÃO

Hoje o mercado conta com uma ampla variedade de torres de iluminação, mas escolher a opção correta para cada tipo de projeto pode fazer a verdadeira diferença

em termos de produtividade e eficiência.

“O desenvolvimento das torres de iluminação variou claramente nos últimos anos na busca por uma maior eficiência energética, menor peso e aumento dos níveis de segurança, já que no passado ocorreram acidentes graves por falhas nos sistemas de içamento e sistemas de controle,

entre outros”, explica Chrystian Sir da Atlas Copco chilena.

A segurança é um tema importante nas torres de iluminação. “A Atlas Copco introduziu no mercado os mastros hidráulicos, os quais podem ser remotos -com, ou sem fio- com a intenção de retirar o operador da zona de perigo. Como medida de segurança uma torre tem seu mastro estendido e removível, este, automaticamente volta à sua posição inicial, e vale dizer, pode se reduzir ao nível zero evitando um acidente”, explica.

Neste mesmo sentido, Moesch, da Chicago Pneumatic explica que “num curto prazo esperamos ver uma tendência voltada para as torres de iluminação com mastros verticais, mias que horizontais, e equipamentos plug-and-play não conectados a um gerador. As torres de iluminação são cada vez mais compactas, com pegadas cada vez menores para melhorar a facilidade de transporte e o custo operacional total de uma frota”. A companhia atualmente está preparando o lançamento de uma nova gama de torres de iluminação que oferecem mastros verticais.

Outro fator que contribui para os avanços que o setor de torres de iluminação vem

APRESENTANDO AS **NOVIDADES**



22-24 de março de 2016 • Nashville, TN, EUA • Music City Center

Novos produtos que irão melhorar a eficiência apresentados por mais de 300 expositores

A educação mais atual da indústria, como "Pessoas, Plantas e Pavimentação"

Networking com mais de 6.000 participantes para aumentar a sua lista de contatos



Co-localizado com



Se pré-registre agora e economize: www.worldofasphalt.com

Allmand™

Mais brilho. Mais calor. Mais segurança.

NIGHT-LITE PRO II™ TORRE DE ILUMINAÇÃO

NOVA
OPÇÃO

GUINCHO MANUAL
LUZ BALÃO

MASTRO HIDRÁULICO
CONEXÃO DE
1250 WATTS



2-5 / FEB / 2016
LAS VEGAS, NV
ESTANDE C4529



22-24 / FEB / 2016
ATLANTA, GA
ESTANDE 5247

APLICAÇÃO EM
TORRES DE LUZ

available on
Google play

Download on the
App Store

www.allmand.com (800) 562-1373

NEW **PROMIX**

A CARMIX É AGORA UMA PEQUENA INSTALAÇÃO MÓVEL DE CONCRETO INTELIGENTE



PROMIX é um novo sistema projetado para melhorar o desempenho da Carmix e a tecnologia do concreto, juntamente com o eficiente sistema de dosagem LOAD CELLS (células de carga.)

PROMIX é um sistema inovador que permite de controlar 100% o traço.



CARACTERÍSTICAS:

- Controle do SLUMP - Volume - Umidade - Temperatura Indicação da massa pronta
- Trata-se de uma sonda colocada no interior do baião e, um **painel digital dentro da cabine** com informações em tempo real.
- O sistema de dosagem LOAD CELLS (células de carga) permite a dosagem de todo o material carregado para dentro do baião, incluída água.
- **Carmix 5.5XL, Carmix 3.5TT e Carmix 2.5TT** podem ser equipadas com esta nova tecnologia, que junto com o sistema LOAD CELLS (células de carga) e em conjunto com o sistema de aplicação de aditivos se transformam perfeitamente em centrais móveis de concreto, adequadas para qualquer tipo de canteiro de obras.

f YouTube
#BeACarmixMan

CARMIX
4x4 mixers & dumpers

experimentando está ligado a sistemas de controle mais avançados. O modelo CPLT H5 da Chicago Pneumatic incorpora o inovador controlador LC 1003, que proporciona a opção de sequenciar a torre de luz a partir da minimização de qualquer risco de falha de sistema de excitação (falha potencial nos haletos metálicos), enquanto a LC 1003 também oferece controle de arranque de médio controle e um temporizador semanal integrado.

A Atlas Copco, por sua vez, dispõe de três modelos de torres solares com painéis fotovoltaicos de 500 e 750 Watts que oferecem uma luminosidade de entre 18.400 e 36.800 Lúmens. “Estes equipamentos de energia renovável não convencionais passam a ter importância, já que não dispõem de motor a diesel para seu acionamento, o que leva a um nível de contaminação zero por efeitos de derramamento de diesel ou óleo, emissões de ruído e outros”, explica Chrystian Sir. Além disso, os equipamentos dispõem de um sistema de controle inteligente que pode ser programado de acordo com os requerimentos dos usuários no que se refere a horas a horas de operação. “Não se requer que um operador ligue ou desligue as luzes já que elas funcionam via fotocélula, razão pela qual pode ser instalada em lugares remotos com dificuldades de acesso”, explica.

Atualmente cerca de 90% das torres de iluminação são de haletos metálicos. Segundo Moesch, a participação desta tecnologia continuará sendo alta no mercado, porém, asseguram que a Chicago Pneumatic está vendo futuro na tecnologia de LED, equipamentos que são mais “amistosos”, com menor pegada de carbono e resíduos.

Sir tem uma opinião similar, ele explica que uma torre de LED da Atlas Copco consome 0,7 lts/hora em comparação aos 2,4 lts/horas que consumiria uma torre convencional



Dentro dos equipamentos da Chicago Pneumatic se destaca a gama CP5G, disponível nas versões de 50 Hz e 60 Hz.

de manutenção, assim como também diminuem a emissão de dióxido de carbono”

COMPRESSORES

No âmbito dos compressores, o uso eficiente do combustível é uma das principais preocupações dos usuários. Nesse sentido é que desde 2006 a Atlas Copco incorpora o sistema FuelXpert que, com seu módulo de controle eletrônico regula a velocidade do motor e a entrada de ar para otimizar o consumo de combustível em cada condição de funcionamento. “Também é importante que quando a demanda de ar seja menor que a capacidade, o sistema ajuste a capacidade em conformidade. Isso leva a economias de combustível de até 15% o que é muito recorrente nos custos finais de operação”, adverte Sir.

A Atlas Copco produz equipamentos com categorias de potência entre 19,7KW e 429KW. A companhia também conta com boosters que oferecem recursos de 1.800 a 4.500 cfm e categorias de pressão que vão de 750 a 5.000 psi.

Segundo o executivo, entre os equipamentos mais demandados está o de 33 KW, que oferece 185 cfm/7 Bar de pressão, posto que é “um compressor extremamente versátil e que pode ser usado com perfuradoras leves, martelos rompedores, ferramentas sobre pneus, jateamento, entre outros”.

A Chicago Pneumatic também investiu significativamente no desenvolvimento de modelos mais eficientes em combustível nos últimos 10 anos, e segundo comenta Moesch, a companhia continua explorando maneiras de oferecer aos clientes “uma maior produtividade mediante a utilização de nossos sistemas compressores únicos, que exigem menos consumo de energia”.

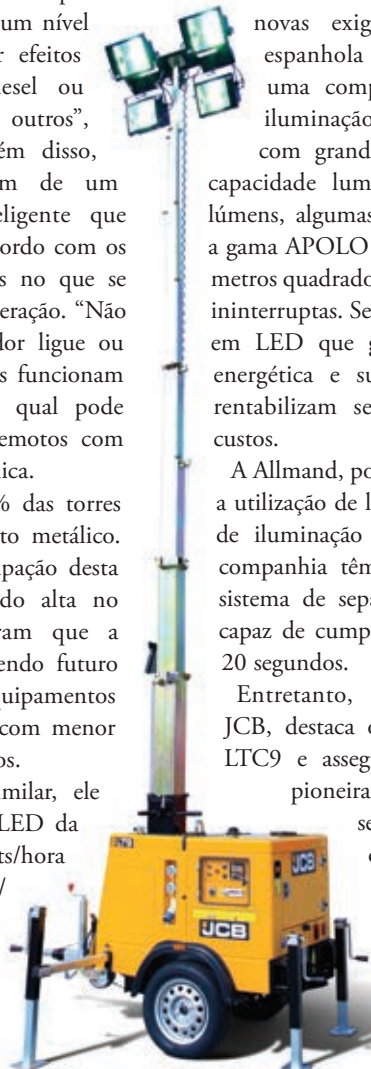
A companhia, que conta com equipamentos entre os 30 kW e 300 kW, explica que os modelos mais demandados na região são os de 36 e 82 kW, graças a versatilidade das necessidades construtivas que cobre, segundo o executivo. ■

com lâmpadas de haletos metálicos. As lâmpadas halogênicas, por sua vez, segundo o executivo, podem entregar 30% mais qualidade de luz branca empregando menos potência para ele, porém, adverte que trabalham com altas temperaturas, o que faz com que elas sejam mais suscetíveis a falhas.

Levando em consideração as novas exigências do mercado, a espanhola Himoinsa desenvolveu uma completa linha de torres de iluminação, resistentes, versáteis e com grande autonomia. Com uma capacidade luminosa de até 1.320.000 lúmens, algumas das torres que integram a gama APOLO podem iluminar 110.000 metros quadrados e trabalhar até 166 horas ininterruptas. Seu design incorpora versões em LED que garantem uma economia energética e suas dimensões reduzidas rentabilizam seu transporte, reduzindo custos.

A Allmand, por sua vez, também destaca a utilização de luzes de LED e suas torres de iluminação vertical, que segundo a companhia têm um rápido e facilitado sistema de separação do mastro, que é capaz de cumprir a tarefa em menos de 20 segundos.

Entretanto, Estebán González da JCB, destaca os modelos LT9, LTM9, LTC9 e assegura que a companhia é pioneira em soluções híbridas que se adaptam a necessidade do cliente. “As soluções da JCB buscam dar uma maior confiabilidade ao equipamento, reduzem o consumo de combustível e prolongam os ciclos



A torre de iluminação LTP, da JCB.

Procurando versatilidade

Fabricantes e usuários de equipamentos conversaram com a *CLA* a respeito das vantagens dos acessórios para escavadeiras. Reportagem de **Juliana de Andrade**.

Os 'acessórios' fazem com que máquinas de construção, como as escavadeiras, tornem-se equipamentos mais versáteis e os tipos e variedade de ferramentas disponíveis estão crescendo constantemente.

Pás, baldes de concreto, martelos hidráulicos e unidades de trituração, são somente algumas das quais formam parte de uma grande variedade de ferramentas existentes para satisfazer uma ampla gama de aplicações. Hoje o mercado conta com opções cada vez mais modernas e eficientes que facilitam o trabalho, diminuem o tempo de trabalho e são capazes de reduzir em média 80% dos custos de uma máquina escavadeira convencional.

Menores tempos na execução de tarefas, mais rapidez na entrega da obra e menor demanda de combustíveis são os benefícios

que caracterizam o uso desse tipo de acessórios.

O mercado latino-americano começou a utilizar acessórios com certo atraso em comparação a outros mercados como Europa e Ásia, contudo, segundo acredita Marcos Schmidt, gerente de produto da multinacional Atlas Copco, "na América Latina se vem notando uma evolução no que se refere a oferta e procura deste perfil tecnológico. Porém apesar do avanço, ainda existem lacunas a ser preenchidas no portfólio de acessórios para escavadeiras. Fenômeno que acontece ainda por razões culturais e inclusive econômicas, assim ainda não existe um acesso pleno à toda família de máquinas dedicadas às tarefas específicas da construção civil", sinaliza.

Por sua vez, Francisco Probanza, gerente de vendas para América Latina da alemã



Erkat, crê que o mercado de implementos na América do Sul está em constante evolução. "Cada vez mais os clientes finais se dão conta da necessidade de maximizar as potências de uma escavadeira e o poder de abarcar e realizar mais tarefas com uma mesma ferramenta. A possibilidade de ter uma escavadeira multifuncional para o desempenho de qualquer atividade de construção é o que evita manter recursos ociosos em qualquer parte de um projeto", diz o executivo.

A verdade é que o mercado latino-americano está cada vez mais aberto a receber acessórios. A MB Crusher, uma empresa internacional que comercializa seus produtos com mais de 150 países, comenta que seus maiores mercados na região são México, Chile e Argentina, e que, ainda que com alguns entraves, vem conseguindo importantes resultados em territórios como Guatemala, Colômbia, Equador e Bolívia.

Outra empresa europeia que observa um mercado promissor para acessórios de escavadeiras na América Latina é a espanhola Xcentric Ripper, que vem atuando na região há cerca de cinco anos e de acordo com seu gerente geral, César Figueroa, segue com resultados positivos.

ECONOMIAS

A verdade é que adaptar dispositivos específicos para cada tipo de projeto ou maquinário é uma solução cada vez mais interessante. Por essa razão as empresas vêm mostrando sua intenção de abarcar mais



O mercado latino já conta com opções cada vez mais modernas e eficientes, que não somente facilitam o trabalho, como diminuem o tempo laboral e podem baixar os custos em até 80% em relação a uma escavadeira convencional.

O mercado latino-americano começou a utilizar acessórios com um certo atraso, mas fabricantes vêm notando uma evolução no que se refere à oferta e procura deste perfil tecnológico.

implementações únicas, que segundo a própria companhia são capazes de oferecer rendimentos até cinco vezes superiores aos métodos tradicionais.

Um exemplo são as Xcentric Crusher, cujos modelos XC20 e XC30 também estão disponíveis no mercado latino-americano e oferecem um importante aumento da produção em trituração de rocha e outros materiais, podendo ser uma alternativa versátil às plantas estáticas. Isso é possível graças a uma nova tecnologia (em processo de patente) que aplica um trem de potência de alta inércia, um movimento de mandíbula circular, e a nova e simples placa antiestancamento que faz com que as grandes peças a se trituração não fiquem presas na entrada no balde.

Outro exemplo é o da italiana MB Crusher, que garante que graças ao material HARDOX, utilizado na composição de seus produtos, oferece um design ousado e uma constante evolução capaz de otimizar o tempo e os custos de trituração. Além de contar com um departamento de investigação que estuda as constantes necessidades dos operadores do setor.

Para quem trabalha no setor de movimento de terra em geral, as pás trituradoras também são, sem dúvida, máquinas essenciais. E as razões são simples: a pá trituradora permite



As Xcentric Ripper XC20, juntamente a seu modelo similar XC30 oferecem aumento da produção de trituração graças à uma tecnologia que aplica um trem de potência de alta inércia, um movimento de mandíbula circular e uma placa antiestancamento.

economizar tempo, energia, recursos e pessoal; além disso, traz consigo uma clara redução de custos de toda atividade de eliminação e provisionamento, precisamente graças a facilidade de deslocamento e sua utilização no local.

Por outro lado, a pá trituradora tem um impacto muito diferente ao da trituradora fixa ou móvel, sobretudo se utilizada em centros urbanos, quando geralmente fica impossibilitada a utilização de uma trituradora tradicional por conta de suas dimensões que não são permitidas nesse ambiente. Já a pá trituradora, acompanhada da escavadeira, pode ser utilizada em todo tipo de obras em uma cidade, inclusive em zonas estreitas, montanhosas ou com elevações, onde a presença de uma trituradora tradicional poderia não ser apta, entre outras coisas, pela dificuldade de transportá-la.

Entretanto, a Xcentric Ripper continua introduzindo rapidamente seus equipamentos no mercado latino-americano. A empresa de Obras Cívicas Arévalo y Viveros Ltda., empreiteira de duas grandes empresas florestais no sul do Chile constantemente constrói estradas em meio a florestas, nas quais precisa preparar os terrenos e fazer grandes movimentos de terra e rochas. A companhia adquiriu as ferramentas de escavação e demolição XR20 e XR30, duas unidades que permitem o trabalho em rochas sem deteriorar suas escavadeiras, e o mais importante, evitar perfurar e dinamitar, já que as normas ambientais em nível mundial

cenários com serviços diferenciados no que se refere a design e inovação estando sempre atentos a todo tipo de projeto que o cliente vá executar e oferecendo soluções integrais. A intenção, obviamente, é otimizar os recursos dos clientes, oferecendo acessórios dedicados e que gerem maior produtividade.

A especialista em acessórios para escavadeiras de alto rendimento, Xcentric Ripper, por exemplo, apesar de seus curtos cinco anos de experiência no mercado latino-americano, trouxe seu know how de 25 anos de atuação na Europa e assim conseguiu chegar ao patamar de 1.000 unidades vendidas ao ano, graças a suas

A italiana MB Crusher oferece um design ousado e uma constante evolução em seus produtos para a redução de tempo e custos, isso graças a seu departamento de investigação que estuda as constantes necessidades do setor de acessórios.



estão a cada dia mais exigentes. Com isso é possível diminuir a emissão de pó e ruído, reduzir os índices de acidentes, melhorar a precisão na separação da rocha e baixar os custos de extração. “Os Xcentric Ripper, são uma grande solução de padrão europeu em face a manipulação de explosivos para nosso trabalho florestal no Chile. Além disso, minimizamos os riscos, algo fundamental na nossa empresa. Eles nos deram mais rendimento produtivo e melhor qualificação no nosso compromisso com o cliente”, apontou Eduardo Arévalo, presidente da companhia.

DEMOLIÇÃO

Um fator importante para o crescimento deste mercado na América Latina é uma mudança de mentalidade que está surgindo em torno da aprovação de leis orientadas à reciclagem de resíduos de demolição. A implantação de processos relacionados ao descarte ou reaproveitamento exige a utilização de equipamentos especializados para esse fim, como por exemplo, os pulverizadores hidráulicos, que são capazes de produzir a separação do aço e do concreto armado proveniente da demolição. Neste campo se destaca o comportamento das multi garras hidráulicas na tarefa de seleção de resíduos, otimizando o processo de destino e aproveitamento dos diferentes materiais que provêm da desmontagem de uma edificação.



O ímã hidráulico HM 200 da Atlas Copco é considerado um êxito em termos tecnológicos para esse tipo de aplicação, pois é muito adequado para a separação de metal e outros resíduos, o que gera lucros com a reutilização da sucata e diminui os danos às escavadeiras.



Nesse sentido se destaca a Atlas Copco, cujo portfólio de produtos conta com importantes equipamentos de demolição, como martelos demolidores, tesouras e pulverizadoras, gama que potencializou ainda mais a empresa depois da aquisição, em 2002, da alemã Krupp Berco Bautechnik, um dos principais fabricantes de equipamentos de demolição hidráulica para os mercados de mineração e construção.

A companhia destaca um recente projeto realizado na Alemanha que envolveu a demolição de uma ponte de concreto armado em apenas uma noite. Além das tesouras de demolição, rompedores e pulverizadores, também se utilizou o ímã hidráulico HM 200 para classificar os resíduos de demolição. Ímãs são uma excelente tecnologia para separação de metal e outros resíduos, pois facilitam a reutilização da sucata de aço, que tem alta classificação de reciclagem. O que por sua vez gera lucros graças a reutilização de sucata de aço que tem rápida classificação de reciclagem e é altamente. Adicionalmente, uma construção livre de metais significa diminuição de danos às escavadeiras.

A Erkat encontrou um novo mercado enquanto estudava uma solução para mineradoras brasileiras de extração de arenito eliminando a dependência do balde.

MUITO ALÉM DA DEMOLIÇÃO

O ferro é um material extremamente duro, realizar sua fragmentação exige equipamentos de alta capacidade de demolição. Na superação deste desafio a Complex Compressores, uma empresa de aluguel de maquinário, descobriu um novo mercado com os rompedores hidráulicos de alta potência para a fragmentação do ferro gusa, os HB da Atlas Copco que permitem liberar o material para sua reutilização em 48 horas. Com os rompedores menos o processo pode demorar mais de 15 dias.

A Erkat também encontrou um novo mercado enquanto estudava uma solução para mineradoras brasileiras de extração de arenito. A empresa conseguiu eliminar a dependência do balde para a produção e forma deste tipo de aplicação, que não era o ideal para a manutenção da escavadeira e tampouco para a produção. O arenito é um material não muito fácil de trabalhar, porque, ainda que o grau de compressão não seja muito alto, é extremamente abrasivo e tem alto nível de silício, o que faz com que se diminua a variedade de ferramentas para se trabalhar na sua extração. Assim, a empresa desenvolveu um projeto de acessório que assegura a produção para um tamanho ideal da ferramenta. Assim, não somente se atingiu o nível de produção estimado, mas ele foi amplamente superado. ■

Guindaste
Soilmec SC-70

Soilmec, contigo em todos os lugares

Obtenha o melhor
benefício do investimento
através do desempenho
dos equipamentos

Perfuratrizes

Perfuratrizes de trados contínuos

Perfuratrizes para estacas raízes, drenos,
tirantes e jet grouting

Guindastes auxiliares e ferramentas HD para
concretagem e equipamentos para paredes

Diafragma

Equipamentos de lama

Ferramentas de perfuração

Estoque de reposição de peças
para todos os equipamentos da Soilmec

Assistência técnica

Perfuratriz de estacas raízes
Soilmec SM-14

Soilmec do Brasil S.A.

Rodovia Bunjiro Nakao, 52.800 - CEP 06726-300 - Cotia SP, Brazil, Ph. +55 11 41542254

comercial@soilmec.com.br - soilmec.com.br

soilmec 
Drilling and Foundation Equipment

soilmec.com



Gerar para crescer

Apesar do El Niño, o Panamá fundamenta parte de sua produção energética nas hidroelétricas. Reportagem de

Juliana de Andrade do Panamá.

O Panamá é um país que sabe muito bem aproveitar suas condições geográficas, fator que o permitiu, entre outras coisas, convertê-lo em um importante provedor de serviços. Seu território estreito e sua posição estratégica no continente o levaram a ser um importante corredor logístico mundial.

Além disso, o Panamá se favorece de temporadas de chuvas durante todo o ano, senso assim, o país com mais recursos hídricos de sua região, o que o levou também a tornar-se um grande produtor energético.

Consciente de sua vantagem hídrica em relação a seu país limítrofe, Costa Rica, as plantas hidroelétricas panamenhas se concentram principalmente na região de Chiriquí, a partir de onde podem facilmente exportar parte de sua produção. Na região fronteiriça foi construída uma subestação de transmissão para que diversos agentes produtores de energia pudessem enviar seu excedente energético até a Costa Rica, que por sua vez o vende para El Salvador e outros países.

Ainda que parte da população veja este tipo de comercialização como algo negativo por acreditar que a produção hidroelétrica gera muitas intervenções ambientais, esse tipo de serviço contribui para o crescimento de todos os outros setores econômicos do país como habitação, combustíveis, alimentação, transporte e carga.

PLANO DE ENERGIA

A demanda energética doméstica do Panamá cresce em média 6% ao ano. Segundo dados da Secretaria Nacional de Energia local, hoje, o país possui uma demanda máxima de energia de 1.612 MW e uma capacidade

instalada de 2.813 MW. Considerando as perdas comuns no traslado energético, que somam uma média de 14%, segundo a mesma entidade, o país possui um excedente energético de cerca de 800 MW, dos quais 700 MW já são comercializados a países como Costa Rica. O que significa que é necessário certo nível anual de investimento em geração de energia para seguir atendendo a demanda interna e continuar oferecendo o serviço.

Atualmente no país centro-americano existem dez projetos hidroelétricos em construção, e muitos outros em fase de elaboração, para suprir as necessidades do país até 2019, o que deveria agregar à atual produção cerca de 370 MW nos próximos quatro anos. Entre os mais importantes está o projeto Changuinolla II, que deverá prover sozinho cerca de 230 MW.

Além dos projetos hidroelétricos, existem iniciativas energéticas eólicas, solares e termoeletricas, as quais aportariam outros 1.581,1 MW ao sistema até o ano de 2019.



A hidroelétrica Monte Lirio opera há um ano e está recebendo modificações para aumentar sua capacidade em cerca de 30 MW com a incorporação da Pando.

DESAFIOS

Porém, nem tudo caminha bem para esse setor no Panamá, sua dependência de geração hídrica também traz consigo certos desafios. O fenômeno El Niño - e a consequente falta de chuvas - impactou diretamente no nível de água do país, reduzindo drasticamente o volume de água das represas, o que gerou, obviamente, quedas na produção das hidroelétricas.

Em entrevista exclusiva à *CLA*, Roberto Meléndez, Administrador Geral da Autoridade Nacional dos Serviços Públicos (ASEP), assegura que “tudo é apenas parte de um ciclo climático. É muito parecido ao que aconteceu nos anos de 1997 e 1998, nesse período se baixou inclusive o volume de água do Canal do Panamá, e os barcos não podiam passar completamente cheios. Esse fenômeno começou novamente este ano e esperamos que em maio de 2016 ele acabe, assim teremos a situação regularizada até o final de 2016”.

Essa situação vem obrigando as autoridades do setor a administrar a água armazenada nas represas e diminuir a geração hidroelétrica em aproximadamente 20%, o que as levou a buscar apoio operacional nas plantas termoeletricas, eólicas e solares.

Em termos gerais, atualmente a energia hidroelétrica representa entre 65 e 70%

Roberto Meléndez, Administrador Geral da Autoridade Nacional dos Serviços Públicos (ASEP), dedica pouca importância ao atual fenômeno El Niño e relembra que é somente parte de um ciclo climático.



Graças a seus recursos hídricos, o Panamá pode exportar parte de sua energia hidroelétrica.



Jorge Rowe, gerente de projeto do sistema Pando e Monte Lirio.

da produção energética do Panamá, uma porcentagem que mediante as atuais condições se reduziria a 50%. Porém, as produções térmica e eólica cresceriam em representatividade 12 e 8% respectivamente.

Um fator positivo para o sucesso de um novo plano energético é que quase 75% da população panamenha se concentra nas províncias de Panamá e Colón, permitindo assim que quase toda a outra parte do território fique livre para a produção energética em geral, aproveitando as diferentes capacidades climáticas do país. Isso significaria que nas províncias de Coclé, Herrera, Los Santos e Veragua seria possível aproveitar muito território para a construção de projetos eólicos e fotovoltaicos, e o mesmo aconteceria em Chiriquí com as hidroelétricas.

Diante dessa oportunidade, a Secretaria

de Energia há dois meses vem realizando pesquisas com diversos grupos da sociedade, com a finalidade de definir um plano energético a longo prazo (2015-2050), o que indicaria a direção a se seguir para levá-lo adiante. O plano a princípio possui quatro etapas: na primeira delas se contempla tocar os temas mais urgentes que impactam diretamente o desenvolvimento energético em curto prazo; a segunda etapa trata das metas e limites específicos; a terceira versa sobre a política energética de longo prazo e a quarta sobre a propagação e desenvolvimento de eventos.

PANDO E MONTE LIRIO

Para conhecer a situação mais de perto, a *CLA* viajou até o Panamá para conhecer um dos mais importantes projetos hidroelétricos que estão sendo realizados na região da província de Chiriquí.

As plantas conhecidas como Pando e Monte Lirio, da Electron Investment, em seu conjunto vão gerar cerca de 85 MW e demandarão investimentos que ultrapassam os US\$280 milhões.

O rio Chiriquí Viejo, o arroio que abastecerá ambas instalações, possui uma geografia especial, pois conta com muitos afluentes e deságues, o que exige ao projeto um grande movimento de máquinas para unificar um curso até o túnel de queda de água, tarefas que estão sendo realizadas pela empreiteira espanhola Cobra.

A planta Monte Lirio já opera há mais de um ano, mas está experimentando importantes modificações para incorporar

sua geração à planta Pando, que deveria entrar em operação no próximo ano. Ela sozinha gera cerca de 52 MW, o que exige tubulações com quedas de 8,2 metros para levar 21 metros cúbicos de água por segundo até suas três turbinas verticais.

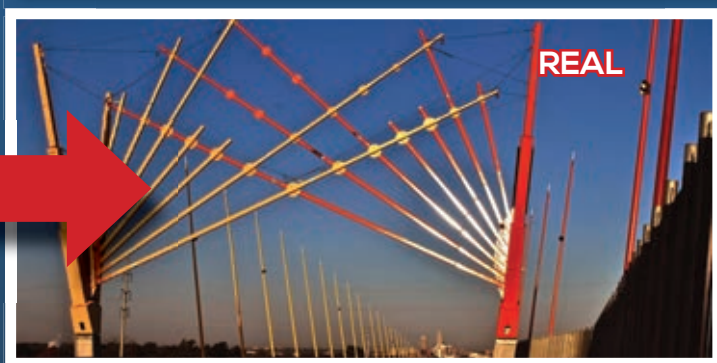
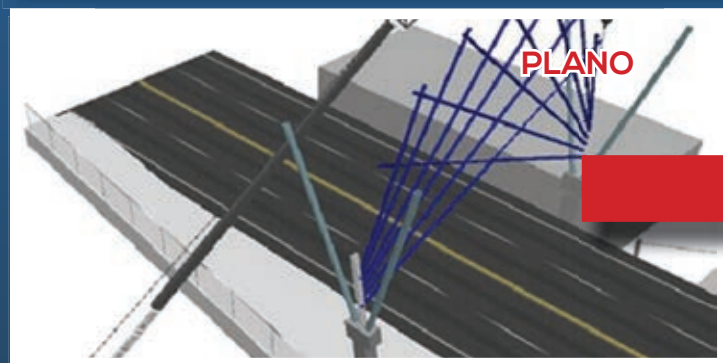
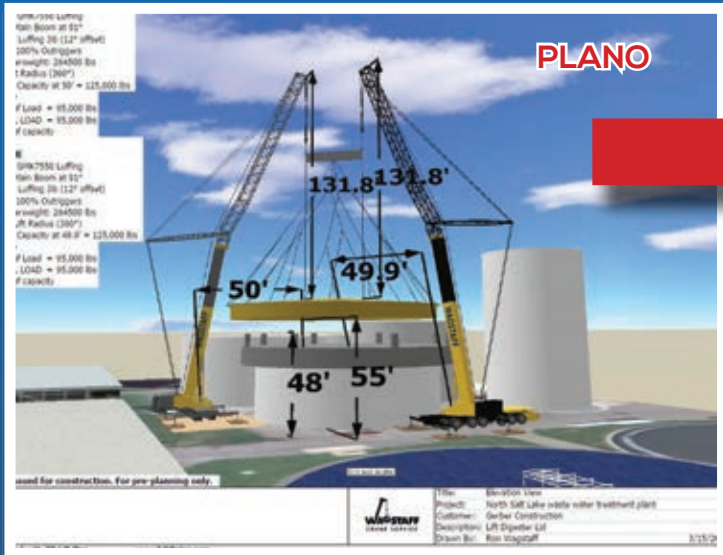
Um pouco mais acima a planta Pando está sendo construída para, além de aumentar a capacidade do sistema, ajudar a abastecer com mais água a Monte Lirio, que por conta do fenômeno El Niño, no momento não possui capacidade hídrica suficiente para seu correto funcionamento.

Jorge Rowe, gerente de projeto do sistema Pando e Monte Lirio explica que “cada turbina requer sete metros cúbicos de água por segundo, hoje, a planta Monte Lirio não recebe os 21 metros cúbicos que necessita, por isso aproveitamos os 14 metros cúbicos residuais que chegam da Pando e de outra parte de um afluente no mesmo rio”.

A Pando contará com outra planta auxiliar, também em fase de construção, conhecida como Palo Santo, que ajudará no curso da queda de água que chegará até suas duas turbinas que gerarão os 33 MW adicionais ao sistema.

Para isso está sendo construído um túnel com uma queda de 5,2 metros que após levar a água até a casa de máquinas deverá desviá-la ao túnel da Monte Lirio.

Com respeito à exportação de parte da energia produzida por estas plantas à Costa Rica, Rowe afirma que esta é uma possibilidade, já que o sistema está localizado em um setor estratégico para esse tipo de negociação. ■



PLANEJE SEU IÇAMENTO COM 3DLIFTPLAN.COM

O design passo a passo do 3dLiftPlan.com permite a você criar planos de içamento detalhados e precisos em minutos. Com excelente visual em 3D e um poderoso algoritmo seletor de guindastes, o 3DLiftPlan.com é a mais potente e mais fácil ferramenta de planejamento de lifting no mercado.

PRECISO E REALISTA

- Gráficos 3D
- Setup rápido
- Importa imagens
- Dimensões

SEGURO

- Simulação de içamento
- Pressão sobre o solo
- Crane mats

TOTALMENTE PERSONALIZÁVEL

- Seletor de guindaste
- Designer de canteiro
- Designer avançado de rigging
- Içamentos com vários guindastes

COMUNICAÇÃO SIMPLIFICADA

- Detalhes impressos
- Plano de içamentos críticos
- Exporta CAD



A1A Software

Your Data Your Way

Como a SDLG conseguiu colocar na América Latina 4 mil máquinas em apenas seis anos.

Reportagem de **Fausto Oliveira.**

Em 2009, a SDLG anunciava sua entrada no mercado de carregadeiras da América Latina, e fechou o ano com 78 equipamentos vendidos. Seis anos depois, ao longo de 2015, a marca alcançou uma participação de mercado regional em carregadeiras de 10,3%. E somando suas escavadeiras e o recém lançado rolo compactador de solo, a marca tem na América Latina mais de 4 mil produtos vendidos e em operação.

O aparente milagre de multiplicação das máquinas se explica pela proposta de valor da marca, assim o disse o diretor da SDLG, Enrique Ramírez, em conversa que teve com a *CLA* na feira CONEXPO Latin America, evento no qual a marca de tecnologia ajustada do Grupo Volvo apresentou aos países da região o rolo RS7120 e a escavadeira LG6300E, de 30 toneladas.

E os planos de crescimento não param. O executivo anunciou a entrada da SDLG na Bolívia e México em 2016. “Temos 10% do mercado de carregadeiras e em expansão. Só adicionando Bolívia e México teremos mais potencial de crescimento na participação”, afirmou.

Sem dúvidas, o segredo da SDLG para o sucesso de sua entrada no mercado latino-americano a partir de 2009 é o ajuste tecnológico dos equipamentos. A implementação de menores possibilidades tecnológicas, combinada com a robustez estrutural, começa a convencer o mercado de que nem todas as aplicações são iguais, e nem todas dependem de mecanismos digitais integrados.

Ramírez enumera algumas das razões de escolha por uma máquina SDLG. “Quando um cliente vê um equipamento SDLG se surpreende pela sua robustez. Quando liga a máquina, vê que é de operação simples. E em terceiro lugar ele percebe a facilidade

Crescimento exponencial



“Só adicionando Bolívia e México teremos mais potencial de crescimento na participação”, diz Enrique Ramírez.

de manutenção. Há equipamentos mais sofisticados no mercado que quanto têm, por exemplo, problemas no freio deve-se trocar o eixo e parar a máquina enquanto isso. O nosso freio é a disco seco. Se há um problema, se tira a roda, troca o disco, volta a roda e ao trabalho. O cliente não precisa ligar para o distribuidor para isso”, disse.

PÓS-VENDA

Com sua fabricação no Brasil, além da China, a SDLG se beneficia da estrutura de distribuição e pós-venda do Grupo Volvo na América Latina. Mas vai além mediante iniciativas que contribuem para sondar e aumentar a satisfação dos clientes. Um exemplo são suas pesquisas de pós-venda.

Aos 30 dias depois da compra, é feita uma pesquisa sobre o processo de venda. Após um ano de uso, uma segunda pesquisa tenta descobrir se a operação do equipamento está conforme às expectativas.

“Os resultados até o momento são

superiores ao que esperávamos. E estas pesquisas nos permitem até mesmo modificar o produto. Por exemplo, a SDLG recomendava troca de óleo do motor a cada 250 horas, mas os clientes diziam que isso não era o que esperavam. Estudamos a possibilidade e passamos a recomendar a troca a cada 500 horas. Isso significou que em 2 mil horas de operação, reduzimos de nove para cinco as manutenções preventivas do equipamento”, afirma ele.

A disponibilidade de peças de reposição é sempre um tema fundamental. Novamente, as bases no Brasil e na China se encarregam disso em toda a região. Mas um armazém alfandegário em Montevidéu pode prover todas as peças ao mercado regional em situações de emergência, pois são produtos mantidos em alfândega, não nacionalizados. Assim, se são necessários em qualquer lugar, são despachados rapidamente. O que diminui o tempo ocioso das máquinas. ■



Forte o bastante para conquistar o mundo



419-903-0010

www.minnich-mfg.com

Poderosos Equipos de Perforación Hechos en los Estados Unidos

35 Años de Innovación en Perforación

- Accesorios de Perforación para Excavadoras
- Anclajes y Micropilotes
- Visite nuestro sitio web



TEI ROCK DRILLS
teirockdrills.com
+1.970.249.1515



REGISTRE-SE PARA RECEBER UM EXEMPLAR DIGITAL **GRATUITO**



Entregue no mesmo instante em qualquer parte do mundo

- Interativo
- Sistema de busca
- Pode ser arquivado

Para mais informações e para fazer seu cadastro, acesse:

www.khl.com/subscriptions/cla



FIRST FOR GLOBAL CONSTRUCTION INFORMATION

www.khl.com

Treinando

A American Augers e a UCS México reuniram especialistas da indústria de perfuração direcional.

Reportagem de **Cristián Peters**, do México.

American Augers, junto com seu distribuidor mexicano Underground Construction Supply México, organizou um curso de capacitação em perfuração horizontal (HDD, na sigla em inglês), dirigido a seus clientes latino-americanos. O encontro, para o qual foi convidada a Construção Latino-Americana, se realizou entre 11 e 12 de novembro em Isla Mujeres, no México, com presença de mais de 20 pessoas. Entre as empreiteiras que participaram do evento, destacavam-se Ingeniería em Túneles y Redes, No-Dig México, RT Conducción Integral e Dufromex.

Segundo disse Sergio Alvarado, diretor geral da UCS México, “o principal objetivo do curso foi ampliar o conhecimento e capacidades dos clientes”, o que segundo o executivo se conseguiu nas jornadas de estudo, em que “se reafirmaram os



Rodolfo Sepúlveda analisou a gama de equipamentos oferecidos pela American Augers.

conhecimentos dos operadores, e se ajudou aos participantes a compreender todas as operações envolvidas um projeto de HDD”.

TECNOLOGIAS

Cecilia Zavaleta, gerente territorial para o México e o oeste dos Estados Unidos e Canadá, e Rodolfo Sepúlveda, gerente territorial para a América do Sul e América Central, ambos da American Augers, foram os encarregados de mostrar os equipamentos da empresa, fazendo uma descrição completa dos diversos modelos oferecidos, entre eles as máquinas de auger boring, HDD e equipamentos de reciclagem e bombeamento de lama.

No que se refere a HDD, método que utiliza um equipamento sobre a superfície do terreno e dispositivos de localização eletrônicos para dirigir a ferramenta de perfuração ao longo de um tempo pré-definido, Zavaleta comentou as características dos seis modelos da empresa, que contam com torques desde 20.337 Nm no caso da DD-100, até os 136.000 Nm no caso da DD-1100RS. Recebeu menção especial a DD-440T, que com força de 81.350 Nm, segundo Sepúlveda, é um equipamento que pode satisfazer 90% dos projetos que requerem máquinas de HDD em todo o mundo.

Mas o curso não apenas contou com profissionais da empresa de perfuração.

George Dugan, gerente de vendas da Cetco, foi responsável pela “escola de lama”.

Também, de acordo com Alvarado, a ideia era se referir a: ferramentas de corte que são necessárias para levar a cabo os projetos de HDD, aspecto que esteve sob a batuta de Toby Wright, da Radius (empresa que também pertence à Charles Machines Works, proprietária da American Augers); sistemas de localização do “piloto” de perfuração, que podem ser por Walkover, tema a cargo de Julián Pérez, gerente de vendas de DCI, ou por campo magnético, tecnologia que foi explicada por Daniel Billig, diretor de operações da Europa para a Prime Horizontal; enquanto que a elaboração de fluidos de perfuração esteve sob a responsabilidade de George Dugan, gerente de vendas técnicas da Cetco. Por sua vez, Dan Heat, gerente de treinamento da American Augers, deu detalhes importantes em relação à manutenção dos equipamentos de perfuração e o planejamento de projetos.

“Em resumo, eu diria que se ofereceu um curso completo com os equipamentos, ferramentas, sistemas de localização e fluidos de perfuração, assim como o planejamento de projeto”, comentou Alvarado. “A recepção de HDD nos projetos mexicanos deve ser promovida e sustentada com nossos clientes, para apoiar e conseguir uma relação estreita e de confiança em nossos equipamentos e serviços integrais. Isto é, não só vender equipamentos, mas também apoiar a conseguir os insumos relacionados com a perfuração horizontal, além de assessorar no planejamento de projeto”, agregou. Os cursos devem receber novas edições. ■



Se trabalha com isto...



precisa disto.



A autoridade mundial em
plataformas de trabalho aéreo

Os centros de formação aprovados pela IPAF capacitam mais de 100.000 operadores por ano na utilização segura e eficaz das plataformas aéreas.

O cartão PAL da IPAF é reconhecido mundialmente pela Indústria como prova de que o operador foi capacitado segundo os mais altos padrões de segurança e reúne todos os requisitos legais.

Localize o seu centro de formação mais próximo em:
www.ipaf.org/pt

O programa de formação da IPAF para operadores está certificado pela TÜV segundo a norma ISO 18878.



BRON
POWER TO PERFORM

www.rwfbron.com

APRESENTANDO O NOVO

TRITURADOR 490

MOTOR QXS 15, **480 HP**

ESTEIRAS
OSCILANTES

**MENOR PRESSÃO
SOBRE O SOLO**
DA CATEGORIA



- Cabine hidráulica inclinável
- Sistema de transmissão heavy duty
- Conjunto resfriador de alta eficiência
- Sistema de tração D4, com opcional D5

Encontre um dealer perto de você!

1.800.263.1060
www.rwfbron.com

Bron é uma marca registrada da RWF Industries, divisão da Roberts Welding & Fabricating Ltd.

O voo da Haulotte

Com importantes avanços nas máquinas e consolidação de sua rede regional, a empresa entra forte na disputa por mercado. Reportagem de **Fausto Oliveira**, do México.

A Haulotte não está para brincadeiras na América Latina. Este ano, em seu 30º aniversário, tomou iniciativas importantes para alcançar seu objetivo de chegar a ter 30% do mercado regional.

Como parte deste esforço, em meados de novembro reuniu seus distribuidores mexicanos em Cuernavaca, naquele país, para a edição 2015 da sua ExpoHaulotte, evento que contou com a presença da Construção Latino-Americana (CLA), e onde apresentou seus sete equipamentos de maior demanda na região, sendo três deles lançamentos.

Os lançamentos eram versões intensamente melhoradas dos equipamentos Optimum 8 (tesoura elétrica), STAR 10 (mastro vertical), e a irmã maior da lança articulada HA 16 RTJ, a HA 20 RTJ, equipamento que tem o mesmo projeto que o modelo anterior, mas capaz de alcançar os 20 metros de altura.

As mudanças nos equipamentos foram muitas e muito significativas. As plataformas elétricas Optimum 8 e as da gama STAR têm seu motor totalmente elétrico (motor AC). Desta forma, são capazes de reduzir praticamente a zero a manutenção do motor, por não terem escovas. Além disso, a máquina promete mover-se com maior suavidade, por evitar os trancos típicos de um motor hidráulico.

No caso da Optimum 8, outro importante avanço foi a incorporação de um contrapeso, o que segundo a Haulotte é um fato inédito na categoria das tesouras elétricas. Além de agregar estabilidade à plataforma, o contrapeso serve também como degrau de

A parte cinza mais abaixo é o contrapeso que serve como degrau de acesso e armazenagem na nova Optimum 8.



acesso para o operador, e tem uma porta de armazenagem para cabos. A Optimum 8 também traz uma grande oportunidade de economia no custo de uso, ao reduzir de 20 para 10 o número de mangueiras hidráulicas, e por ter mantido apenas um cilindro hidráulico. Menos componentes hidráulicos, menos fugas de óleo.

Todos os equipamentos apresentados na ExpoHaulotte 2015 tinham uma característica inovadora e significativa em sua estrutura: o material da carroceria. Agora, elas são feitas de um composto metálico que substitui o aço, e que por ser mais flexível tem muito mais resistência.

O mesmo vale para a HA 20 RTJ, que leva um dos produtos mais famosos da Haulotte a uma nova altura. Com motor diesel, esta plataforma articulada agora chega aos 20 metros. Em sua versão PRO, a

máquina vem com o dispositivo de proteção ACTIV Shield Bar (que é opcional nas demais versões), e agrega um nível superior de segurança contra acidentes fatais.

FINANCIAMENTO

A Haulotte aproveitou sua reunião no México para anunciar o lançamento de seu novo serviço financeiro, o Haulotte Financial Services, a muitas partes da América Latina.

Uma apresentação de possíveis planos de aquisição mostrou como, por exemplo, em formato de leasing operacional, uma locadora pode obter o retorno do valor investido em menor tempo que no leasing financeiro, enquanto mantém a opção de compra ou devolução ao final do contrato. Mas tendo lucrado com o aluguel do equipamento a seus clientes finais por todo o período. ■

Protegendo a construção



Um aspecto fundamental em qualquer obra é contar com seguros que permitam a execução de um projeto sem grandes riscos insuperáveis. Reportagem de **Cristián Peters**.

As tecnologias e inovações no planejamento das construções e nos equipamentos envolvidos nas obras vêm fazendo com que as atividades de edificação sejam cada vez mais seguras.

Há muitos anos as soluções se baseavam em exagerar a segurança e superdimensionar os riscos aos níveis do absurdo, ou até mesmo contar com uma reserva do montante do investimento dedicada somente para cobrir qualquer eventualidade. Ambas soluções podem se considerar antieconômicas.

No setor da construção existe uma série de riscos importantes, entre eles estão os prejuízos que as empresas podem sofrer de acordo com seu potencial econômico. Uma resposta a essa necessidade de cobertura

anti-riscos sempre obrigou as construtoras a contratar seguros para a execução de suas obras em suas diversas etapas de edificação.

No fim de outubro deste ano foi realizada em Santiago do Chile a XXXV Conferência Hemisférica de Seguros, organizada pela Federação Interamericana de Seguros (FIDES) que apresentou todas as novidades e tendências do mercado e reuniu mais de 1.400 congressistas especialistas de toda a América Latina, a exemplo de pessoas de renome como Pina Albo, integrante da junta diretiva de Münchener Rück, John Nelson, chairman da Lloyd's of London, o presidente da FIDES, Marco Antonio Rossi, Dirk Kempthorne, presidente da Federação Global de Associações de Seguros (GFIA)



Mais de 1.400 especialistas participaram da XXXV Conferência Hemisférica de Seguros.

e presidente e CEO do American Council of Life Insurers (ACLI) e Pilar González da Frutos, presidente da Associação de Asseguradores da Espanha.

Pela primeira vez, essa feira foi realizada no Chile, e contou com convidados famosos como, o ex presidente do país anfitrião, Ricardo Lagos, que discursou sobre a atualidade política e econômica da Ibero América, realçando a necessidade de diversificar a economia e a poupança; Luiz Felipe Céspedes, ministro da economia do Chile, que insistiu na importância de buscar uma forma de incrementar a produtividade; e Recaredo Arias, vice-presidente da FIDES, que tratou de abordar o importante tema da idade de aposentadoria e explicou como uma mudança poderia ser necessária nestes países.

Além de um extenso programa de palestras, entre as quais mais se destacaram Risco Sísmico na América do Sul, Catástrofes Naturais, Impacto da Mudança Climática e Tendências em Coberturas Catastróficas e Desafios e Experiências de Assegurar Riscos Catastróficos, durante o evento dezenas de companhias de seguro, reasseguradoras, corretores e risk managers expuseram seus produtos e novidades. E é aqui que ficamos, porque toda a empresa ligada a construção – e seus serviços associados – necessariamente terá que contratar algum seguro, seja como transportadora, construtora, contadora, etc.



Micheal Garvin, CFO Latam da Principal Financial Group, palestrou na conferência de impacto das mudanças demográficas em seguros.



sinistros. Contar com uma ferramenta deste tipo não é pouca coisa. Sergio Gaymer, ex liquidador e atualmente tradutor do mercado segurador, sinaliza que “a cadeia de seguros de construção é importante, talvez a mais completa de todas. As empresas construtoras precisam de apólices de risco total, responsabilidade civil, transporte (muitas vezes internacional), e sobretudo coberturas de delay e start up (DSU, atraso no começo das obras), haja visto que muitos projetos se veem afetados por imprevistos que fazem com que os cronogramas de obras não sejam cumpridos. E no caso de uma obra licitada, os prejuízos para a empresa podem ser extremamente altos”.



A CHEGADA DO RESSEGURO

Para muitos, o termo “resseguro” pode parecer incomum, mas para o negócio da construção é vital. Afinal, são os seguradores das companhias de seguros que têm uma função essencial no momento de proteger a construção. Dentro desta área do mercado de seguros se destacaram durante a feira

Companhias de seguros, resseguradoras, corretores e risk managers aproveitaram a ocasião para expor seus produtos e serviços.

e conhecer as diversas opções e contar com uma assessoria adequada é o mais importante.

ASSESSORIAS DE RISCO

Juan José Fernández da RAM Consulting, empresa dedicada ao Risk Management, explica que “o mercado de seguros já evoluiu muito, e na América Latina estamos recebendo parte dessa evolução. Os seguros de Risco Total de Construção e Montagem estão agora sendo oferecidos de forma inespecífica e com taxas muito convenientes”. Em termos gerais, as companhias de seguros oferecem seguros especificados, o que significa que a apólice cobrirá somente o que está explicitamente escrito nela, e estas, além disso, contam com uma série de exclusões, como afirma Fernández, “o espírito de uma apólice de Risco Total, é que ela seja efetivamente isso: para todos os riscos, e não somente

para os que estão explícitos. O avance de uma apólice inespecífica é notável, porque agora tudo que não está excluído nelas, se encontra coberto. E muitas vezes, são estas omissões nas coberturas que traziam dores de cabeça às construtoras”.

O executivo, além disso, adverte sobre a importância de contar com um risk manager de cabeça, posto que contar com uma assessoria permite conseguir economias importantes em prêmios e melhores coberturas, tendência que está chegando timidamente à América Latina, mas que nos países desenvolvidos já são padrão.

Uma novidade que se destacou na feira foi a ampla oferta de seguros de garantia, os que substituiriam os comprovantes de garantia, permitindo assim que as empresas contem com melhor liquidez já que com o comprovante de garantia elas deveriam congelar muito capital.

Outro tema que chamou atenção dos congressistas foram os softwares que permitem levar os seguros de maneira organizada e dar seguimento a seus

empresas como Axis, Probitas 1492, Aspen e Scor somente para nomear algumas delas. Produto da baixa retenção de risco por parte das companhias de seguros locais, a estratégia é aproximar o resseguro ao consumidor final. Para isso o mercado vem desenvolvendo ferramentas há mais de 50 anos, destacando-se a figura das Cativas de Resseguro, as quais permitem que as companhias tenham sua própria companhia de resseguro e possam assim aceder ao mercado majoritário de maneira direta. Fernández disse que “é uma ferramenta antiga, mas que está recém chegando à América Latina. Sua principal função é participar em melhores condições dentro do mercado, reduzindo dramaticamente o valor dos prêmios, tornando a intermediação transparente e tomando controle direto de sua problemática de seguros. Isso permitirá que as construtoras, que atualmente perdem uma enorme quantidade de dinheiro com seguros, possam participar do negócio, capitalizando parte do que foi gasto e eventualmente conseguindo utilidades financeiras”, finaliza. ■



Várias são as novidades esperadas pela crescente indústria do concreto na nova edição da World of Concrete. Reportagem de **Cristián Peters**.



Mundo de concreto

Entre os dias 2 e 5 de fevereiro de 2016 (com seminários começando em 1º de fevereiro), acontece uma nova edição da World of Concrete (WoC), um dos eventos mais importantes para a indústria mundial do concreto.

Serão ao todo quase 58 mil metros quadrados de área de exposição coberta e ao ar livre, onde cerca de 1,4 mil empresas de todo o mundo mostrarão suas últimas novidades. O evento contará com expositores de equipamentos e serviços, além de um grande programa de seminários.

EM EXPOSIÇÃO

Entre os fabricantes de equipamentos de pavimentação, está a GOMACO, que exibirá sua Commander III. Que garante uma operação mais silenciosa e alta eficiência.

Por sua vez, a Wirtgen terá dois estandes, o C6127 e O31100, nos quais exibirá uma ampla gama de produtos de suas marcas Wirtgen, Hamm, Kleemann e Vögele. Destacam-se as pavimentadoras de concreto SP15 e SP25, assim como as SP80, a SO1500 e SP1600.

Já a Power Curbers e Power Pavers estarão em seu estande C5611, expondo seus

equipamentos para moldes laterais, perfis de calçamento e barreiras 5700 e 5700-C-Max. A companhia também apresentará a pavimentadora SF-1700, modelo novo para pavimentações de tamanho médio, com até 7,5 metros de largura.

A CemenTech aproveitará a ocasião para exibir uma de suas últimas novidades, o misturador C60, em dois locais. Um dos equipamentos, estará exposto no estande C6402 localizado no hall central, enquanto que o outro estará no estande 03165 realizando demonstrações durante o evento.

A Minnich, empresa que conta com uma extensa variedade de soluções para a perfuração de concreto, estará localizada no estande C5184, e entre os produtos que vai levar destacam-se alguns de seus best sellers na América Latina, como as perfuratrizes A1-CL-48, equipamento que opera em diferentes posições, configurável em posição horizontal, vertical e diagonal, e a A2C, que além de contar com as três posições de perfuração, tem uma broca ajustável na altura, profundidade e centro.

A E-Z Drill exibirá em seu estande C4439

sua perfuratriz de concreto 210B-2 SRA, carro de perfuração sobre lajes de duas barras que, segundo a empresa, se diferencia pela manobrabilidade e flexibilidade em distintas aplicações, já que com apenas alguns ajustes, é capaz de fazer a perfuração vertical.

A Brokk, em seu estande C4519, exibirá seu equipamento de demolição com controle remoto Brokk 400. Equipado com um martelo SB 552 da Atlas Copco, o Brokk 400 tem uma potência de golpe de 773 pés por libra na ponta da ferramenta, o que a torna ideal para escavação em rocha de túneis pequenos ou rompimentos secundários.

Por sua parte, a Atlas Copco, no estande C4641, apresentará suas alisadoras BG245 e BG375, que substituem os modelos BG240 e BG370, respectivamente. De acordo com a companhia, as novas alisadoras compactas são fáceis de manejar e podem lidar com uma ampla gama de necessidades, desde calçadas a pistas de rolamento.

A Subaru, localizada no estande C4537, terá entre os produtos exibidos sua recém melhorada linha de gradadores

DADOS ÚTEIS

ONDE

Las Vegas Convention Center, Las Vegas, EUA.

QUANDO

Entre 2 e 5 de fevereiro.

NA INTERNET

www.worldofconcrete.com



A Minnich exibirá em seu estande C5184, as perfuratrizes A1-CL-48 e A2C.



A CemenTech terá duas unidades de seu misturador C60, um deles no estande C6402, e o outro no stande 030165, realizando demonstrações durante o evento.



Entre suas novidades, a Atlas Copco apresentará sua alisadora BG375 no estande C4641.

comerciais SGX, que agora têm um tanque de combustível maior, pneus a prova de furos e um silenciador mais robusto. A empresa, além disso, vai expor sua linha de bombas PKX, com três modelos de 2, 3 e 4 polegadas, que contam com uma garantia de cinco anos tanto para o motor quanto para o sistema de bombeamento. Por fim, desde o ponto de vista dos motores a Subaru apresentará seus motores com cilindros V-Twin, que abrangem um leque potência de entre 18 HP, no caso do EH63, e 25HP, como o EH72.

LATINO-AMERICANOS

Oito companhias e associações latino-americanas estarão na World of Concrete exibindo algo, provenientes do Brasil, Colômbia e México.

A brasileira Bautech exibirá parte de suas soluções para o concreto. Entre os produtos que a companhia vai levar estão o Raplflex 10 e Raplflex Plus, micro concreto e gesso,

A Brokk, em seu estande C4519, exibirá seu equipamento de demolição com controle remoto Brokk 400.



com resistência estrutural depois de duas horas; Bautech CD Color, recobrimento decorativo cor cimento, e Bautech Liquid Membrane, membrana à prova de água para telhados e lajes, entre outros.

Por sua vez, a Associação Brasileira de Tecnologia para a Construção e a Mineração, Sobratema, vai dedicar seu estande C4237 à promoção da Construction Expo 2016, evento que se realizará em São Paulo entre 15 e 17 de junho e que terá especial ênfase no desenvolvimento das cidades inteligentes.

Também promovendo um evento, a UBM, no estande C6906, vai prestar informações sobre a Concrete Show Brazil, encontro que será entre os dias 24 e 26 de agosto, também em São Paulo.

A colombiana Hidro Protección estará localizada no estande S12440, exibindo seu portfólio de produtos para a lavagem, proteção, restauração e consolidação de materiais de fachadas e pisos, como tijolos, porcelanato, pedra natural ou gesso.

O México estará representado na feira com quatro empresas envolvidas nas tecnologias do concreto.

A Alphas Tecnologias em Aço fabrica maquinário para a indústria do concreto pré-misturado, com ampla gama de centrais dosadoras, silos, transportadoras, equipamentos de dosagem, sistemas de controle e poeira e peças de reposição. A empresa, localizada no estande N1062, exporá nesta edição da WoC sua central Alpha 20FT TH, que tem capacidade de produção de 30 m³/h e estrutura portátil ou estacionária.

A FTP Acessórios Plásticos para a

Construção, que já tem uma vasta experiência no evento, havendo participado oito vezes nos últimos 16 anos, exibirá no estande N2549, todas as linhas de separadores e seladores plásticos para separar o aço do reforço, mostrando vários modelos novos e sua nova linha de produtos em aço, principalmente para formas e pisos de concreto.

Antonio Ferro, diretor geral da empresa, que será parte dos executivos presentes no evento, explicou que a FTP se enfocou há vários anos num esforço exportador, principalmente em direção aos Estados Unidos e à América Central.

A Ital Mexicana, empresa com mais de 50 anos de experiência e fabricante de uma ampla variedade de equipamentos relacionados com o concreto, como vibradores industriais, compactadores, transportadores e misturadores, estará localizada no estande N1857.

Por fim, a Odisa, empresa mexicana que conta com ampla experiência na WoC, e que tem 40 anos de história na fabricação de equipamentos para concreto, terá em exibição no estande N937 uma central móvel de dosagem. ■

VISITE O KHL GROUP

A editora KHL Group, que publica a *Construção Latino-Americana (CLA)*, também estará presente no evento, e em seu estande C4332, haverá exemplares de todas as nossas revistas, além de integrantes das equipes editorial e comercial.

SOLUÇÕES GLOBAIS PARA O SEU NEGÓCIO

Haulotte 
GROUP
More than lifting

REFERÊNCIA

EQUIPE ESPECIALIZADA
SUPPORTO LOCAL EM TODO
O MUNDO

FINANÇAS

SOLUÇÕES EM LEASING
SOLUÇÕES FINANCEIRAS

SERVIÇOS*

ASSISTÊNCIA TÉCNICA
ESPECIALIZADA
TREINAMENTO DE MANUTENÇÃO
E GARANTIA
TREINAMENTO PROFISSIONAL
PEÇAS GENUÍNAS



HAULOTTE ARGENTINA - RUTA PANAMERICANA
Km. 34,300 (Ramal A Escobar) - 1615 GRAN BOURG
(Provincia de Buenos Aires) - ARGENTINA
tel: +54 3327 445991

HAULOTTE DO BRASIL - Av. Tucunaré, nº 790 - CEP
06460-020 - Tambore - Barueri - Sao Paulo
BRASIL E-mail : haulottebrasil@haulotte.com
tel: +55 11 4196 4300

HAULOTTE CHILE - Panamericana Norte Altura Km.
21,5 Colina (Cruce c/Lo Pinto) Santiago - (RM)
tel: +56 22 372 7630
Web: www.haulotte-chile.com

HAULOTTE MÉXICO - Calle 9 Este, Lote 18, Cívac,
Jiutepec, Morelos - C.P. 62578 - Mexico
E-Mail: haulotte.mexico@haulotte.com
tel: +52 7 773 217 923

* Por favor, entre em contato conosco para discutir quais os serviços são aplicáveis para atender às suas necessidades.

www.haulotte.com

Fique por dentro do que se passa no mundo

- Incomparável informação de mercado
- Lançamento de produtos
- Informes regionais mensais

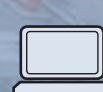
Cadastre-se para uma
assinatura mensal **GRÁTIS** em:
www.khl.com/subscriptions



Print



Tablet



Digital

international construction



A melhor fonte de informação global sobre construção

Retração econômica

O mercado de venda de equipamentos de construção



está experimentando um grave retrocesso. Escrito por **Sobratema.**

O mercado brasileiro de linha amarela terá uma queda de 50,2% este ano.



Divulgada no começo de novembro, a 9ª edição do Estudo Sobratema do Mercado Brasileiro de Equipamentos para Construção mostra que o mercado de equipamentos de linha amarela caiu para mais da metade em 2015, atingindo a marca de somente 13.490 unidades vendidas, comparando-se com os 27.070 equipamentos vendidos em 2014. Estas 13.580 unidades a menos representam uma queda de 50,2%.

Somando-se a outros equipamentos considerados no estudo e uma estimativa para os caminhões rodoviários demandados pelo setor de construção, verifica-se que as vendas totais de equipamentos caíram cerca de 57,8% em um ano, passando de 62.820 equipamentos vendidos no ano passado para 26.510 unidades este ano. Neste cenário,

quatro em cada cinco empresas do setor diminuíram suas frotas em 2015, enquanto que em 91% delas estas quedas provocaram demissões de funcionários.

Para contextualizar vale mencionar que o mercado de linha amarela alcançou o topo em 2013 com 33.435 equipamentos vendidos enquanto que durante o exercício atual atingiu somente 40,3% desta quantidade. Considerando o mercado total (somando caminhões e outros equipamentos) o ponto máximo foi em 2011, com 83.545 equipamentos vendidos, principalmente pela antecipação nas vendas, motivada pelo acordo Euro V. No ano de 2015 o mercado chegou somente a 31,7% desta quantidade.

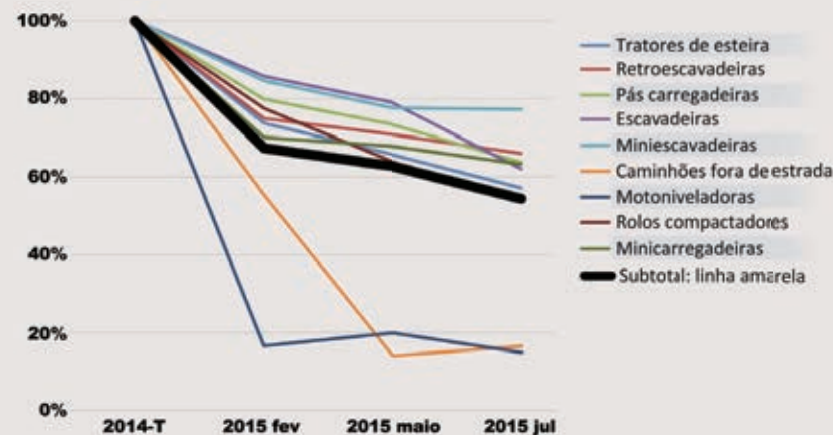
Tradicionalmente, o estudo traça uma previsão econométrica de cinco anos. Não obstante, posto que este ano as incertezas

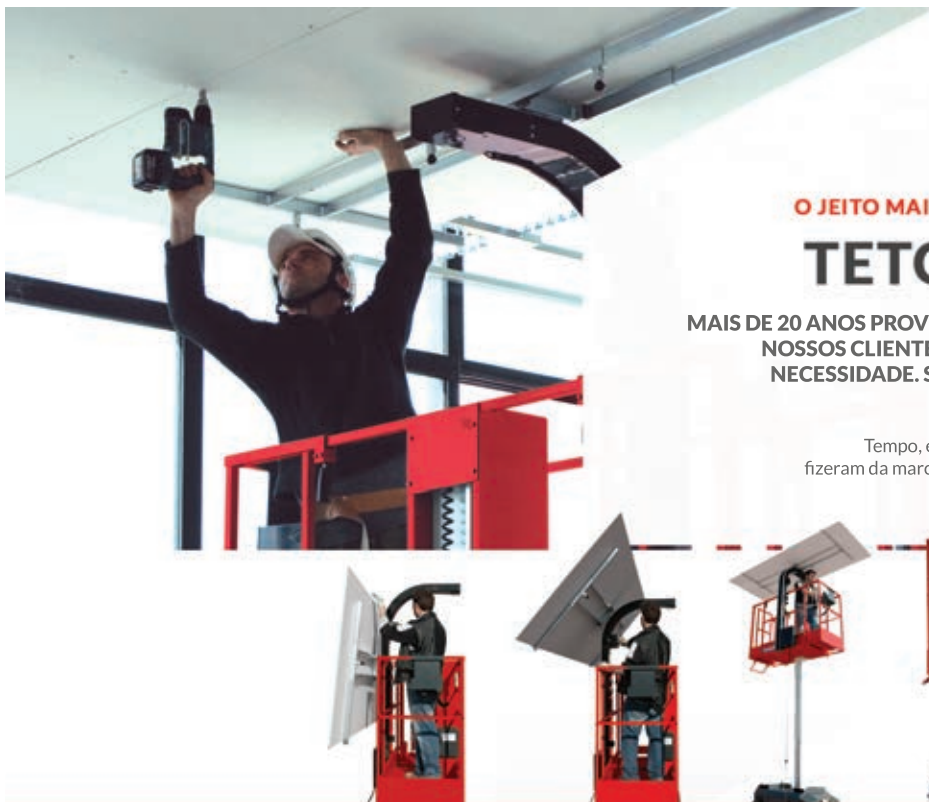
são muitas, a Sobratema optou por oferecer uma visão de um ângulo mais qualitativo. As projeções econométricas para o setor de equipamentos de construção se baseiam necessariamente em uma estrutura de hipóteses que se referem ao desempenho futuro de muitos fatores que conformam a demanda, o que neste momento não existe, dada a insegurança no que se refere ao comportamento deste setor da economia, muito menos no que se refere aos níveis de investimento público em infraestrutura.

Ainda assim, os executivos do setor possuem expectativas positivas para 2016, e acreditam que a demanda de equipamentos seja, pelo menos, parecida com a de 2015, ou apresente somente uma pequena queda. Isso coincide com a previsão do estudo, que indica uma queda da ordem de 3% a 4% nas vendas dos equipamentos de linha amarela para o próximo ano.

Em 2017 espera-se que haja uma recuperação, ainda que com visões diferentes no que se refere à velocidade desse reponte. Em relação a estas expectativas, o grupo de consultores responsáveis pelo estudo confia que o setor possa se recuperar até meados de 2020, provavelmente dobrando o nível da demanda de 2015. Os fatores que podem influir nesse desempenho são a eficácia do plano de ajuste econômico e novas concessões, a resolução definitiva da crise política, a existência de um parque de máquinas paradas mais amplo e a necessidade de novas frotas para a construtoras e montadoras nos próximos anos. ■

DEALERS - A QUEDA DA ESPERANÇA





Solo Gyps

O JEITO MAIS RÁPIDO E SEGURO DE INSTALAR

TETOS DE GESSO

MAIS DE 20 ANOS PROVENDO SOLUÇÕES DE VERDADE PARA NOSSOS CLIENTES EM QUALQUER TIPO DE SERVIÇO E NECESSIDADE. SEU INTERESSE EM PRIMEIRO LUGAR, VAMOS CRESCER JUNTOS.

Tempo, experiência e atenção às respostas dos clientes fizeram da marca BRAVI PLATFORMS sinônimo de qualidade, eficiência e durabilidade em todo o mundo.



BRAVI
PLATFORMS

www.braviisol.com

A INTELIGÊNCIA DA CONSTRUÇÃO

- Para as últimas notícias e análises sobre o setor de construção latino-americano, visite www.khl.com/magazines/construcao-latino-americana
- Para receber a versão digital gratuita da CLA, cadastre-se em www.khl.com/subscriptions/free-digital
- Para receber a newsletter semanal da CLA, visite www.khl.com/enewsletter



KHL
Informativo Semanal de Construção
As últimas notícias da construção para a América Latina



/ConstrucaoLatinoAmericana



/cla_portugues

Após o
sucesso da
CONEXPO



Latin America, a AEM
está planejando seu
caminho futuro na região.

Escrito pela **AEM**.

Em outubro deste ano, a Associação dos Fabricantes de Equipamentos (AEM, pela sigla em inglês) inaugurou a exposição CONEXPO Latin America em Santiago do Chile, mas desde já está pensando no que vem pela frente.

A CONEXPO Latin America alcançou plenamente seu objetivo de realizar na América Latina uma exposição verdadeiramente regional com a qualidade CONEXPO, oferecendo assim aos profissionais da construção e de suas indústrias relacionadas a possibilidade de interagir diretamente com fabricantes e especialistas em produtos.

Os números já são conhecidos: quase 32,6 mil registros de mais 90 países para a CONEXPO Latin America e as duas feiras associadas, Edifica e ExpoHormigón. Somente a CONEXPO Latin America cobriu uma extensão de mais de 40 mil metros quadrados, com mais de 300 expositores de todo o mundo.

Mas para além dos números está a satisfação dos visitantes, que foi total. Os resultados preliminares das nossas pesquisas pós evento demonstram que os visitantes têm uma forte influência de compra em suas organizações, e qualificaram o encontro como entre bom e excelente. Os expositores,

Próximo passo?



Quase 32,6 mil visitantes de mais de 90 países foram à CONEXPO Latin America e às feiras paralelas Edifica e ExpoHormigón.

por sua vez, afirmaram que a alta qualidade os ajudou a lançar produtos, e conseguir assim suas metas de geração de leads.

Entre os comentários positivos, destaca-se a comparação com a CONEXPO-CON/AGG, exposição símbolo que se realiza a cada três anos em Las Vegas, Estados Unidos, tendo a versão regional latino-americana um enfoque que oferece aos participantes a oportunidade de maximizar seu tempo em reuniões com sócios comerciais específicos.

Para a AEM, a oportunidade de gerar um evento do nível CONEXPO era essencial, e esta visão para frente se confirma com o retorno da CONEXPO Latin America em outubro de 2016 em Lima, no Peru, que prevê um extenso programa de seminários profissionais, e com a intenção de futuros eventos na região ao longo dos

anos seguintes. O comitê de gestão da CONEXPO Latin America, constituído por profissionais da indústria e voluntários, logo anunciará seus membros para o ano que vem e celebrará sua primeira reunião no início de 2016.

A localização do evento no Peru proporcionará maior comodidade aos profissionais do norte da América do Sul.

Para nosso programa de 2016, os visitantes podem estar seguros de que serão seminários de alta qualidade, o tipo de qualidade que sempre se pode esperar da CONEXPO Latin America. Será uma excelente oportunidade para se conectar com especialistas da indústria e conhecer de primeira mão as tendências, estratégias e táticas necessárias para conseguir o sucesso nesse meio empresarial.

A AEM tem estado em atividade na América Latina há muitos anos. De fato, o enfoque estratégico global da AEM agora se centra na América Latina, dado que os negócios na região, apesar dos desafios periódicos, cresceram em importância para as empresas membro e expositores.

Entre as áreas de ação essenciais, além de estabelecer uma exposição de padrão CONEXPO, estão a ampliação dos programas de estatísticas de equipamentos e melhorar a inteligência de mercado. ■

CONEXPO Latin America em 2016 vai trazer ao Peru um extenso programa de seminários profissionais.



1 ESCOLHA SUAS REVISTAS E/OU NEWSLETTERS

REVISTAS

Construção Latino-Americana

Access International

Demolition & Recycling International

International Construction

International Cranes and Specialized Transport

International Rental News

E-NEWSLETTERS

Construção Latino-Americana e-newsletter

Access International e-newsletter

Demolition & Recycling International e-newsletter

International Rental News e-newsletter

World Construction e-newsletter

World Crane Week e-newsletter

2 TIPO DE ORGANIZAÇÃO

Empreiteira/Sub-Contratista

Engenheiro Consultor/Arquiteto/Topografia

Mineração/Pedreiras/Agregados Produção

Produção De Petróleo

Autoridade/Governo - Nacional/Local

Aeroportos/Portos/Embarcadouros/Offshore

Serviços Públicos/Privados

Fabricante

Distribuidor/Agente/Venda De Máquinas

Departamento De Construção Industrial/Comercial

Associação/Educação/Fundação/Pesquisa

Aluguel De Equipamentos

Finanças/Agência Reguladora

3 DADOS PESSOAIS

Nome Completo _____

Cargo _____

Nome Da Empresa _____

Endereço _____

Estado _____

País _____

Cep _____

E-Mail _____

Tel _____

Fax _____

(Por favor, indique o código internacional de seu número de telefone)

4 VERSÃO PREFERIDA

IMPRESSA

ELETRÔNICA

TANTO

5 ASSINADO E DATADO

Assinatura: _____

Data: _____

12/15

ENVIAR A: The Circulation Manager,
Construção Latinoamericana, KHL Group Americas LLC,
205 W. Randolph St, Suite 1320, Chicago, IL 60606, USA

FAX: +1 312 624 8673

CADASTRO ON-LINE:

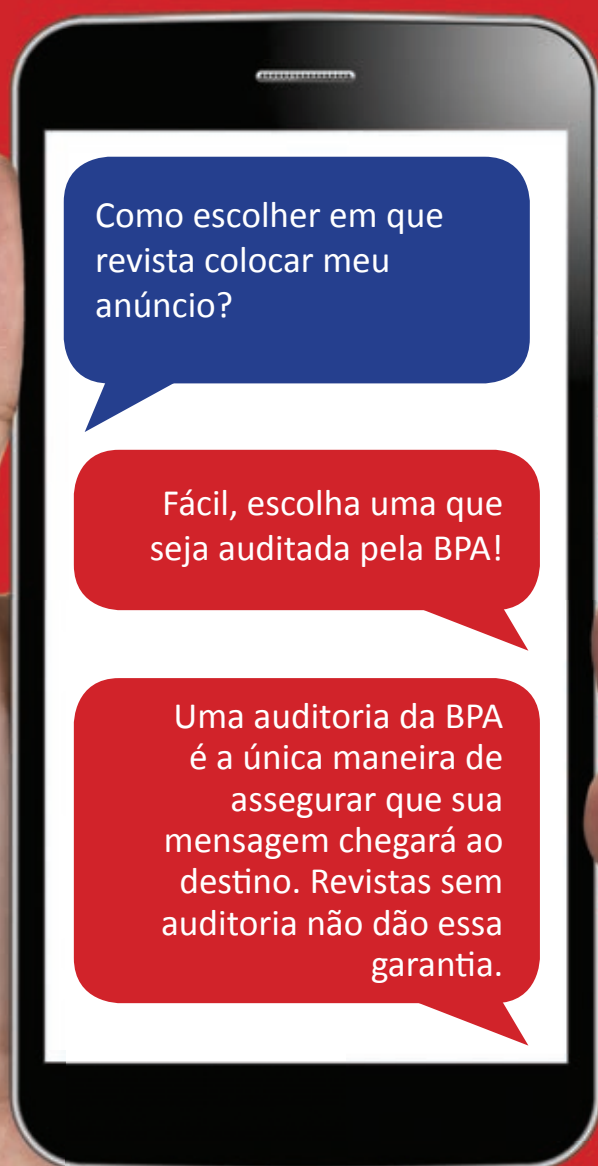
www.khl.com/subscriptions/cla-portuguese

E-MAIL: circulation@khl.com

Anunciar na mídia impressa?

Procure sempre uma auditoria da BPA

Por ser uma auditoria independente, o controle da BPA sobre a *Construção Latino-Americana* garante que sua mensagem de vendas será vista pelo destinatário certo.



✓ **CONFIANÇA**

✓ **INTEGRIDADE**

✓ **CERTEZA**

SKYCODED™

No coração de todo equipamento Skyjack, o sistema de controle simples e comprovado de identificação de fiação através de código de cores e numeração, fazem com que os nossos equipamentos sejam mais fáceis de diagnosticar e reparar. Por exemplo, o fio preto nº 14 corresponde à função de elevar tanto na SJIII 3219 como na SJ63 AJ.

Usando o sistema de controle analógico todas as Skyjack PTAs operam de maneira simplificada com menos componentes e mais econômicos, ou seja, menos manutenção e baixo custo.

