

CLARA

UMA PUBLICAÇÃO DA KHL GROUP

Setembro de 2016 | Ano 6 | Número 7
www.construcaolatinoamericana.com



Panamá: país de oportunidades

PANAMÁ



20

ACESSO



26

PERFURAÇÃO



35

NO CANTEIRO



54



Uma consolidação perfeita... começa com OZTEC



Veja a linha completa de produtos e unidades de potência da Oztec em nosso site: www.oztec.com



Oztec Industries, Inc. Tel: 1.800.533.9055 . 1.516.883.8857



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 Shiffler, Helen Wright, Euan Youdale

DIRETORA DE PRODUÇÃO E CIRCULAÇÃO

Saara Rootes

GERENTE DE PRODUÇÃO Ross Dickson

ASSISTENTE DE PRODUÇÃO Anita Bhakta

GERENTE DE DESIGN Jeff Gilbert

GERENTE DE DESIGN DE EVENTOS

Gary Brinklow

DESIGNER JÚNIOR Mitchell Logue

DIRETORA DE FINANCEIRO Paul Baker

GERENTE FINANCEIRO Alison Filtness

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

Allister Williams

e-mail: allister.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, Pekin, P.R. China

Tel: +86 10 6553 6676

Aprendendo a alugar

O mercado de locação ainda é incipiente na América Latina. Ainda estamos muito longe de mercados desenvolvidos como o norte-americano e o europeu. E embora tenham havido avanços e maior educação no que se refere à gestão dos ativos, ainda falta muito. Na América Latina, o tamanho da indústria de locação oscila entre 10% e 15%, enquanto em mercados maduros ela supera com facilidade os 40%.

A atual crise econômica do Brasil e a desaceleração em muitas das economias da região vêm fazendo com que o mercado de locação de equipamentos de construção esteja submetido a fortes pressões. Estas têm se refletido numa competição forte nos preços, um maior hermetismo por parte das empresas participantes (a maioria delas relutante em abrir suas informações financeiras) e uma queda brusca nos níveis de receita.

De fato, de acordo com os dados recolhidos no ranking Latam Rental, a receita das principais 45 empresas de locação da região chegou a US\$ 2,47 bilhões em 2015, representando um retrocesso de 12,9% em relação aos US\$ 2,84 bilhões alcançados em 2014, e fica em evidência que 80% das empresas listadas tiveram queda no faturamento no último exercício.

É uma situação oposta ao que acontece no mercado mundial. De acordo com o ranking IRN100, que lista as 100 maiores empresas de locação do mundo, elas obtiveram um faturamento conjunto superior a €39,6 bilhões em 2015, número que foi 5% maior sobre o de 2014. Grande parte deste crescimento se deveu às empresas dos Estados Unidos.

O mercado latino-americano deve se tornar mais competitivo e moderno. Para isso, precisa se profissionalizar e ser mais transparente, deixando de ser tão fechado. Além disso, a mentalidade latino-americana ainda parece indecisa em relação à conveniência da locação de máquinas, e por isso é imprescindível a tarefa de 'educar' o mercado sobre os benefícios e vantagens que a locação oferece.

Neste sentido, é interessante ler nesta edição da CLA a coluna escrita por Jacó Alles, coordenador de Rental & Remarketing para a América Latina da Volvo, que escreve sobre como tomar uma decisão em casa caso, entre adquirir ou alugar um equipamento de construção.

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



CAPA



Veja matéria sobre Panamá em pág. 20.

ELABORADO POR



www.khl.com

ISSN 2160-4126

© Copyright KHL Group Americas LLC, 2016

Auditada pela BPA

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 benéficos 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 1 de Setembro de 2016.

ASSINATURA: O preço da assinatura anual é US\$345. Assinaturas gratuitas são concedidas, sob circulação controlada para os leitores que preenchem 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

O novo aeroporto da Cidade do México avança a passos firmes. São previstas 10 licitações para o segundo semestre do ano. O custo total do projeto é de cerca de US\$ 9,3 bilhões.

PANAMÁ



20

PAÍS EM FOCO

20

Um dos países mais dinâmicos da América Latina vem mudando sua realidade econômica, mas o desenvolvimento da infraestrutura panamenha não está no mesmo ritmo do crescimento do país.

ACESSO

26

Um mercado ainda em desenvolvimento e que, com a desaceleração brasileira, busca novos lugares para sustentar seu crescimento.



PERFURAÇÃO

35

Uma variedade de aplicações e equipamentos marca os avanços do setor de serviços de perfuração.

OPINIÃO: IPAF

39

A Federação está apostando no *e-learning*.

PERFURAÇÃO: ENCANAMENTOS

40

São vários os fatores que contribuem para um bem-sucedido trabalho de instalação de tubulações.



RANKING: IRN100

42

A receita das 100 maiores locadoras do mundo cresceu 5%.

RANKING: LATAM RENTAL

48

O mercado regional de locação teve um 2015 duro, que se refletiu nos níveis de participação do ranking.

35

OPINIÃO: VOLVO

53

Como decidir entre alugar ou comprar um equipamento.

NO CANTEIRO

54

A construtora Fonseca & Mercadante ampliou o centro de exposições São Paulo Expo.

48



ENTREVISTA: FERREYROS

57

Gonzalo Díaz, gerente geral, conversou com a *CLA*.

ATUALIDADE

63

A *CLA* esteve na inauguração da fábrica da Manitou no Brasil.

EVENTO: CONEXPO LATIN AMERICA

64

Em outubro se realizará o programa de seminários.

57



CLASSIFICADOS

66

64



/ConstrucaoLatinoAmericana



/cla_portugues

Novo aeroporto do México avança licitações

O processo de licitações do Novo Aeroporto Internacional da Cidade do México avança, com a publicação dos editais para a construção da torre de controle da futura infraestrutura.

O sistema conhecido como CompraNet do governo mexicano publicou neste início de agosto os pré-editais desta que é talvez a mais fundamental estrutura de um

aeroporto de grande porte.

Além disso, o administrador Grupo Aeroportuário da Cidade do México divulgou que nos próximos dias serão publicadas as licitações para fundações dos terminais do aeroporto, as pistas dois e três e a subestação elétrica.

Cada nova licitação começa com a publicação do edital e tempo para consulta de interessados. Depois, se procede ao recebimento de propostas técnicas e comerciais das empresas.

Espera-se que o novo aeroporto deverá lançar ao todo 10 licitações neste segundo semestre. O custo total do novo aeroporto é calculado pela Secretaria de Comunicações e Transportes do México em



São esperadas pelo menos 10 novas licitações do projeto este semestre.

cerca de 169 bilhões de pesos mexicanos, o que à taxa de câmbio atual dá em torno de US\$ 8,9 bilhões.

Recentemente, o órgão anunciou que estão buscando maneiras de aumentar a participação privada a 70%

do total, mediante emissões variadas de crédito. Antes, calculava-se que a participação privada no financiamento do aeroporto ficaria em torno de 42%. Isto se deve às restrições financeiras enfrentadas pelo México atualmente. ■

EM DESTAQUE

JAMAICA Uma Joint Venture liderada pela Vinci ganhou um contrato de US\$147 milhões para a ampliação do porto de Kingston na Jamaica.

O projeto compreende a reabilitação, o reforço e a melhoria de 1.200 metros de cais. A empresa conjunta (que inclui a Vinci Grands Projects, EMCC e Jan de Null) também levará a cabo as obras de dragagem no canal de acesso. A Vinci disse que o projeto se completará em cerca de 25 meses.

O projeto se iniciará em alguns dias, depois da inauguração da ampliação do Canal do Panamá, segundo explicou a companhia, este contrato é um movimento estratégico para a região. Cabe lembrar que o porto de Kingston está situado próximo ao Canal do Panamá, no cruzamento de vias marítimas norte/sul e leste/oeste, portanto, será convertido em um dos três principais terminais de containers do Caribe.

Brookfield compõe fundo especial de infraestrutura

O fundo de investimentos global, Brookfield, anunciou a composição de seu maior fundo dirigido à infraestrutura. A empresa de investimentos porá à disposição do mercado US\$ 14 bilhões em seu fundo Brookfield Infrastructure Fund

III (BIF III).

O fundo estará à disposição dos tomadores que convençam a Brookfield da capacidade de geração de receita através de bons projetos de infraestrutura.

Além do mercado dos Estados Unidos, onde o fundo

deverá investir em energia hidroelétrica e serviços de água, estão previstos investimentos do BIF III em redes de transmissão elétrica no Brasil, rodovias no Peru, e investimentos pós aquisição da estatal de energia recentemente privatizada na Colômbia, a Isagén.

Estes seriam, segundo a empresa, os investimentos já comprometidos dentro do que se prevê no BIF III, e que somaria até o momento um valor de cerca de US\$3 bilhões. Caberá às agências de promoção, aos governos e às empresas da América Latina competir pelo restante dos investimentos oferecidos. ■



O fundo BIF III vai dispor de US\$ 14 bilhões.

EM DESTAQUE

PERU O Ministério de Transportes e Comunicações do Peru anunciou de maneira informal à imprensa do país que tem o plano de pavimentar 15 mil quilômetros de vias nacionais, departamentais e vicinais até o ano 2021.

O presidente do Conselho de Ministros do Peru, Fernando Zavala, foi quem divulgou o plano rodoviário, mas não deu detalhes a respeito das condições de financiamento, modelagem e realização dos projetos.

Seria um plano importante e certamente envolveria bilhões em investimentos. "Não se pode pavimentar tudo, então o que pavimentaremos deve ser as vias mais importantes, e isso nos obriga a um esforço político junto às autoridades regionais, com as quais temos uma relação muito estreita", afirmou o representante do governo.

Bogotá anuncia plano bilionário de mobilidade

A prefeitura de Bogotá divulgou a expectativa de investimentos públicos em conexões viárias e outros projetos de mobilidade para a capital colombiana, de agora até 2020. De acordo com o Instituto do Desenvolvimento Urbano (IDU), são previstos investimentos de cerca de US\$6,7 bilhões em diferentes projetos, dos quais cerca de US\$1,7 bilhão corresponde a endividamento recentemente aprovado pelo conselho municipal.

São cerca de 30 obras previstas para Bogotá ao longo da administração de Enrique Peñalosa, todas incluídas na proposta do Plano Distrital de Desenvolvimento. Entre elas, estão a ampliação do sistema expresso de ônibus Transmilênio, e a ampliação da Autopista Norte.



A cidade investirá cerca de US\$ 6,7 bilhões até 2020.

Outras iniciativas do plano compreendem variadas intervenções viárias nas principais avenidas da cidade, muitas delas com previsão de associação com empresas privadas para sua execução. Além disso, o plano contempla também a construção de hospitais, centros de desenvolvimento comunitário, centros culturais e de serviços educacionais, e melhoramento

de espaços públicos urbanos.

Se a maioria destes projetos se realizar no prazo previsto, Bogotá resolveria um de seus principais gargalos em matéria de infraestrutura, que é a difícil mobilização de pessoas e mercadorias pela capital.

A prefeitura vai trabalhar com a Agência Nacional de Infraestrutura da Colômbia, órgão criado para gerenciar o tema no país.

BID vai ajudar Equador a diversificar sua matriz energética

O Banco Interamericano de Desenvolvimento entregou ao Equador um crédito de US\$143 milhões para avançar a mudança da matriz energética e apoiar o plano de recuperação de áreas afetadas pelo terremoto de abril passado.

Um comunicado emitido pela entidade diz que o objetivo é estimular a economia nacional, por meio de apoio ao ambicioso plano de transformação do setor elétrico que o país possui. Já que segundo o ranking do Conselho Mundial de Energia,

o Equador está em quinto lugar em segurança energética em nível mundial, sendo o primeiro nesta categoria na América Latina e Caribe.

A ideia é também dar continuidade aos projetos do Sistema Nacional de Transmissão, que vão facilitar o transporte de energia, fortalecer a infraestrutura nacional, além de reforçar e expandir o Sistema Nacional de Distribuição em áreas afastadas e rurais.

Segundo o órgão, o programa está alinhado com os objetivos

da Iniciativa de Energia Sustentável para Todos, coordenada com as Nações Unidas, que também conta

com o apoio do BID.

Com isso, o Equador é premiado por sua eficiência energética.



O BID entregou ao Equador um crédito de US\$143 milhões.

AGENDA

SETEMBRO

7-5 XXXIII Congresso técnico Ficem

Cartagena de Indias, Colômbia
www.ficem.org

21-23 Reunião do Concreto

Cartagena de Indias, Colômbia
www.asocreto.org.co

OUTUBRO

10-11 CONEXPO Latin America

Lima, Peru
www.conexpolatinamerica.com

11-15 EXCON

Lima, Peru
www.excon.com.pe

11-15 Expo Cihac

Cidade do México
www.cihac.com.mx/

NOVEMBRO

22-25 Bauma China

Xangai, China
www.bauma-china.com

Uruguai abre segunda PPP rodoviária

O Ministério de Transportes e Obras Públicas (MTO) do Uruguai recebeu quatro ofertas para a PPP do Corredor Viário 2, que inclui a recuperação da conhecida Ruta 9, que vai de Rocha até Chuy, e da Ruta 15, que vai até Velázquez.

Durante a abertura de ofertas, que foi realizada na Direção Nacional de Rodovias do país, as empresas que demonstraram interesse foram Ramón C. Álvarez S.A, o consórcio Grupo Oriental 2 (conformado pelas empresas Ciemsa, Traxpalco S.A. e Hernández e González S.A.), a companhia Rover Alcisa S.A. junto com Construcciones Rubau S.A. e o



Consorcio Vial Este (composto pelas empresas CVC e Serviam S.A.).

A partir de agora, começa um processo de avaliação técnica, que culminará na determinação do projeto mais favorável aos interesses do Estado, e somente depois disso serão negociadas as condições do contrato, que deverão seguir o regime da lei de PPPs do país, na qual

o Estado paga os investidores somente quando a obra esteja disponível para entrar em operação. Além disso, a manutenção também ficará a cargo dos entes privados.

Até agora, o governo uruguaio concretizou apenas um projeto rodoviário de PPP em junho, para o

qual tanto o consórcio Grupo Oriental como a companhia Ramón C. Álvarez haviam apresentado ofertas –foram as únicas interessadas – para obras nas Rutas 12, 54, 55, 57 e um anel viário em Carmelo.

Além de estradas, o Uruguai planeja outros grandes projetos de infraestrutura mediante o uso de parcerias público-privadas.

TAXAS DE CÂMBIO 19.08.16

	ARS	BOB	BRL	CLP	COP	CRC	DOP	Ecu - USD	SVC
Peso argentino	ARS	0.46451	0.21739	44.38945	194.10016	36.8994	3.09472	0.06703	0.585122
Boliviano	BOB	2.15289	0.46711	95.49777	417.85975	79.43724	6.66234	0.1443	1.2731
Real	BRL	4.61338	2.15539	205.17207	891.82319	170.58738	14.27458	0.30921	2.70585
Peso chileno	CLP	0.02258	0.01049	0.00488	4.38175	0.83299	0.06986	0.00151	0.0132465
Peso colombiano	COP	0.00515	0.00239	0.00111	0.22823	0.19010	0.01594	0.00035	0.00303943
Colón costarricense	CRC	0.02710	0.01259	0.00585	1.20031	5.22796	0.08387	0.00182	0.0160653
Peso dominicano	DOP	0.32424	0.15064	0.07008	14.3522	62.94465	11.93284	0.02174	0.191048
Equador	Ecu-USD	14.94556	6.945	3.23696	661.27952	2895.5525	548.92918	146.00156	8.75
Colón salvadorenho	SVC	1.70905	0.786857	0.369570	75.4918	329.011	62.246	5.23429	0.114286
Quetzal guatemalteco	GTQ	1.98925	0.92246	0.42999	87.98086	385.4603	73.07435	6.1238	1.32903
Gourde haitiano	HTG	0.23264	0.10786	0.05039	10.29346	45.0721	8.54462	0.71606	0.01557
Lempira hondurenha	HNL	0.65316	0.30270	0.14139	28.89983	126.4871	23.979	2.0095	0.04368
Dólar jamaicano	JMD	0.11788	0.05461	0.02551	5.21344	22.8193	4.32601	0.36253	0.00788
Peso mexicano	MXN	0.81742	0.37882	0.17678	36.13186	158.29333	30.00871	2.5148	0.05466
Córdoba nicaraguense	NIO	0.51932	0.24058	0.11238	22.96733	100.52835	19.05783	1.59709	0.03472
Balboa panamenha	PAB	14.96391	6.93222	3.23818	661.79591	2896.69094	549.14503	46.01965	1.00032
Guarani paraguaio	PYG	0.00271	0.00126	0.00059	0.11986	0.52461	0.09945	0.00833	0.00018
Novo sol peruano	PEN	4.52787	2.09841	0.98012	200.3412	876.84163	166.2287	13.93036	0.30277
Peso uruguaio	UYU	0.52373	0.24272	0.11337	23.17317	101.42295	19.22742	1.6113	0.03502
Bolívar venezuelano	VEF	1.497	0.69648	0.32405	66.23644	289.89977	54.95823	4.60563	0.1005
Dólar norte-americano	USD	14.94556	6.93	3.23696	661.27952	2895.5525	548.92918	146.00156	8.75

Por exemplo: USD1=ARG 14.94556

EM DESTAQUE

BRASIL Segundo foi divulgado pela Secretaria de Desenvolvimento Econômico do Estado de Pernambuco, o estado tem US\$ 660 milhões em projetos a licitar no Programa de Investimentos em Logística (PIL) para o porto de SUAPE.

O montante está dividido em cinco projetos, que incluem um segundo terminal de contêineres, um de veículos, um de grãos de trigo e outros dois terminais de granéis minerais.

O porto de Suape é hoje um "hub", terminal concentrador de carga, cuja movimentação cresceu de 15 milhões de toneladas em 2014 para 20 milhões em 2015. No primeiro semestre deste ano, foram 11 milhões de toneladas, um crescimento próximo a 30%.

Metrô 2 do Panamá chega a 20% de avanço

Começou em agosto o processo de instalação das vigas de sustentação da linha do metrô linha 2 da Cidade do Panamá. Com isso, a obra da segunda linha do primeiro sistema de metrô da América Central chega a 20% de avanço.

A primeira viga tipo U, que tem por função nada menos do que sustentar a passagem dos trens sobre os pilares de concreto, foi instalada na noite do dia 15 de agosto.

Cada viga U tem uma longitude que pode variar entre 20 e 30 metros, largura total de cinco metros e peso aproximado de 161 toneladas. As especificações são semelhantes às vigas do trecho aéreo da linha 1, inaugurada em 2014.



Em agosto, começaram a se instalar as vigas de passagem dos trens.

Em termos de altura alcançada, as vigas do trecho aéreo da linha 2 serão instaladas entre alturas de 1,7 metro e 24 metros.

De acordo com o consórcio formado pela Odebrecht e FCC, ao longo dos 21

quilômetros de linha serão instaladas 1.640 vigas, em um prazo de 21 meses. O consórcio é o mesmo que construiu a linha 1 do metrô panamenho, que é histórico por ter sido a primeira linha de metrô de um país de América Central. ■

GTQ	HTG	HNL	JMD	MXN	NIO	PAB	PYG	PEN	UYU	VEF	USD
0.50355	4.30644	1.53455	8.50596	1.22957	1.9308	0.06701	372.01016	0.22144	1.91411	0.66933	0.06703
1.08405	9.27092	3.30358	18.30446	2.64213	4.15663	0.14425	800.56963	0.47655	4.12042	1.43579	0.1443
2.33523	19.93924	7.1051	39.38349	5.65951	8.9398	0.30911	1710.1214	1.02726	8.86036	3.09835	0.30921
0.01137	0.09722	0.03464	0.19194	0.02768	0.04359	0.00151	8.34544	0.00501	0.04321	0.01511	0.00151
0.00259	0.02219	0.00791	0.04381	0.00632	0.00995	0.00035	1.91921	0.00114	0.00986	0.00345	0.00035
0.01365	0.11671	0.04159	0.23043	0.03320	0.05233	0.00182	10.07801	0.00600	0.05187	0.01807	0.00182
0.16330	1.39945	0.49764	2.759	0.39720	0.62614	0.02174	119.9829	0.07179	0.62075	0.21706	0.02174
7.51194	64.24268	22.89208	126.89046	18.30905	28.80334	0.99968	5519.40088	3.30225	28.55493	9.95	1
0.859714	7.26057	2.59314	14.4743	2.08784	3.29206	0.114286	636.686	0.376569	3.25138	1.14012	0.114286
	8.55208	3.04743	16.89186	2.43286	3.83434	0.13307	734.75075	0.43960	3.80094	1.32903	0.13310
0.11693		0.35634	1.97517	0.28499	0.44835	0.01556	85.91486	0.05140	0.44449	0.15487	0.01557
0.32815	2.80633		5.54299	0.80033	1.25822	0.04367	241.10528	0.14425	1.24713	0.43631	0.04368
0.05920	0.50628	0.18041		0.14418	0.22699	0.00788	43.49736	0.02602	0.22501	0.07841	0.00788
0.41066	3.512	1.25146	6.93682		1.57461	0.05465	301.73318	0.18053	1.56679	0.54608	0.05466
0.2608	2.23039	0.79477	4.40541	0.63518		0.0347	191.62364	0.11465	0.99127	0.34542	0.03472
7.51489	64.26793	22.90108	126.94037	18.30248	18.30248		5521.57121	3.30355	28.56305	9.95319	1.00032
0.00136	0.01164	0.00415	0.02299	0.00331	0.00522	0.00018		0.0006	0.00517	0.0018	0.00018
2.27479	19.4542	6.93226	38.42545	5.54813	8.72233	0.3027	1671.40476		8.6454	3.02464	0.30277
0.26312	2.25024	0.80184	4.44461	0.64174	1.0089	0.03501	193.32888	0.11567		0.34986	0.03502
0.75209	6.43191	2.29193	12.70415	1.83431	2.88376	0.10047	552.59678	0.33062	2.85833		0.1005
7.51194	64.24268	22.89208	126.89046	18.30905	28.80334	0.99968	5519.40088	3.30225	28.55493	9.95	

México prossegue sua reforma no setor de energia

A Secretaria de Energia do México apresentou um resumo do que o país vem conseguindo até agora com a reforma energética nacional, que abriu os investimentos para as indústrias de petróleo, gás e eletricidade.

O documento, que foi apresentado em uma comissão do Senado, indicou que um dos feitos desta reforma foi a criação de um processo robusto e transparente para efetuar licitações. Além disso, os contratos de exploração e produção para campos terrestres, de superfícies e de águas atraíram no ano passado

27 empresas de sete países diferentes para o setor. Destes, resultaram 24 contratos que geraram investimentos de US\$7 bilhões.

Segundo informado, um total de 68% das 44 áreas em oferta foram já licitadas, e que o leilão do projeto de águas profundas Ronda Uno, processo que compreenderá 15 blocos exploratórios de águas superficiais, acontecerá dia 5 de dezembro. Outro resultado positivo da reforma é que a rede nacional de gasodutos deverá crescer 85% até 2019 se os ritmos de obras continuarem iguais, pois até agora já se alcançaram 78% deste objetivo.

Desde março de 2015, o



Os contratos assinados sob as novas regras já somam US\$7 bilhões.

governo mexicano não tornava pública uma avaliação da reforma, porém desta vez os benefícios se converteram em

benefícios diretos à população, como a queda de 20% nos preços na eletricidade e do gás liquefeito. ■

EM DESTAQUE

NICARÁGUA O Banco Centro-Americano de Integração Econômica (BCIE) concedeu à Nicarágua um empréstimo de US\$65 milhões para a execução de um projeto de infraestrutura rodoviária.

Segundo indicou o Ministério de Transporte e Infraestrutura (MTI), o projeto consiste na construção de uma rodovia pavimentada em concreto entre os municípios de Laguna de Perlas e Kukra Hill, com cerca de 52 quilômetros, na região Autônoma do Caribe Sul.

O governo está buscando fundos para a construção de rodovias que conectem o norte e o sul da Nicarágua. Além disso, outros 30 trechos rodoviários também deverão sofrer intervenções, porém estão sendo geridos com outros financiamentos.

São Paulo retoma obras da linha 4 Amarela



As obras estavam paralisadas desde o ano passado.

Após um ano paralisadas, as obras da linha 4 Amarela do metrô de São Paulo foram retomadas em agosto.

O projeto em sua totalidade compreende uma ampliação da linha, cuja primeira parte está em funcionamento há anos, mas que desde 2012 teve

sua nova etapa começada sem grandes avanços.

Em julho de 2015, o governo do estado rescindiu o contrato com a construtora espanhola Isolux Corsán, alegando que a empresa não havia cumprido com os prazos contratuais.

O contrato original previa

investimento total de quase R\$ 707 milhões. Deste total, 33,7% foram pagos à Isolux Corsán por seus progressos no projeto, que se resumiram a entregar uma das cinco estações que já deveriam estar em operação nos dias de hoje.

Agora, com um novo contrato assinado com as empresas TIISA Infraestrutura e Investimentos e COMSA, o governo de São Paulo pretende receber novas estações a partir do ano que vem, mas a última delas – Vila Sônia – só deverá entrar em operação no prazo de 36 meses, de acordo com o contrato.

O novo contrato tem valor total superior ao original, cerca de R\$ 858 milhões. ■



**UMA BOA EXPERIÊNCIA
DE PERFURAÇÃO COMEÇA
COM BOA EXPERIÊNCIA.**

 **Ditch Witch®**

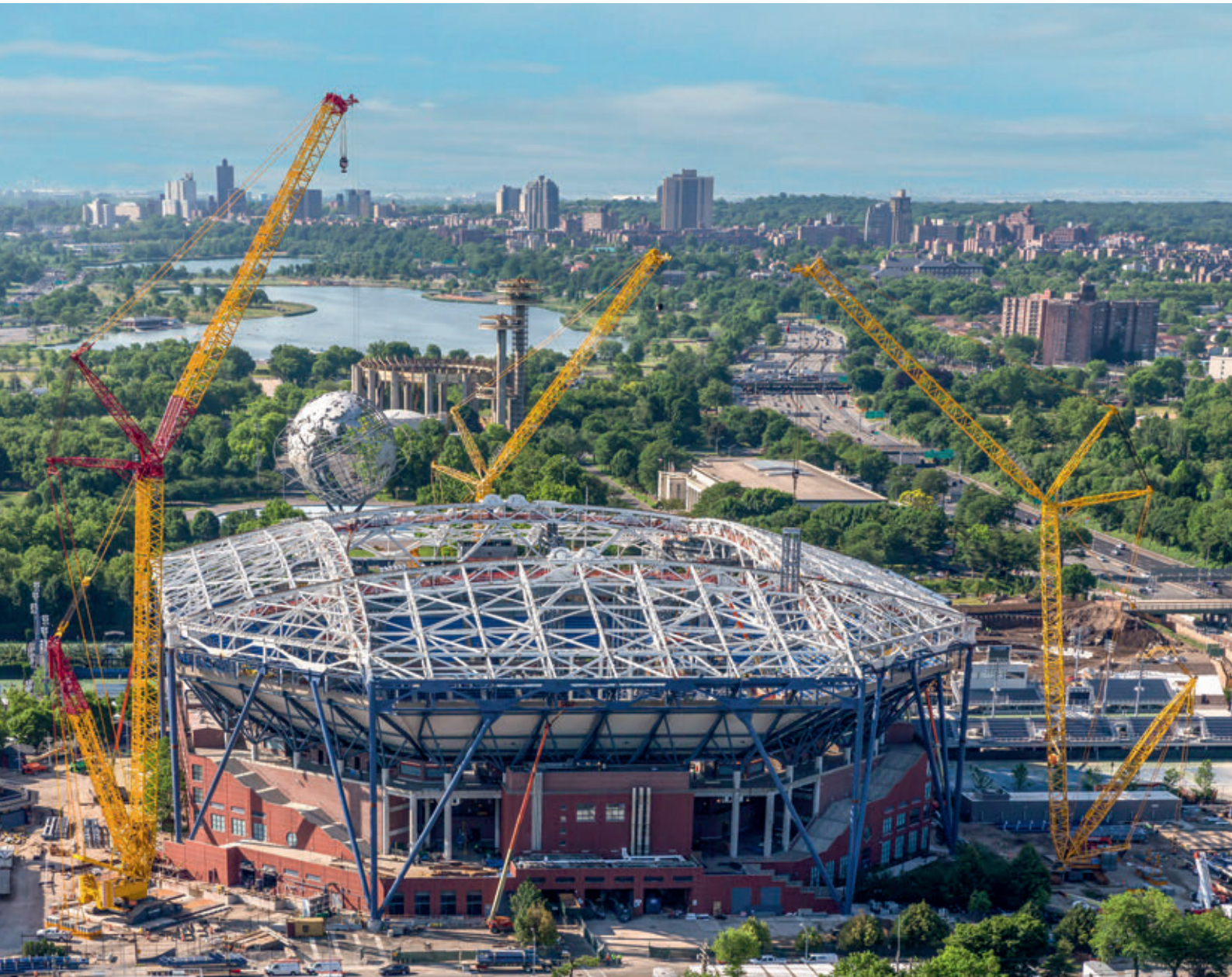
JT60



Projetada com mais torque, impulso e empuxo, para ajudar você a trabalhar com mais eficiência e em menos tempo.

Saiba mais em ditchwitch.com.

Viva o Progresso.



Guindastes sobre esteiras LR da Liebherr

- Altas capacidades em todas as classes de içamento
- Sistemas de lança variáveis para diversas aplicações
- Configuração para transporte otimizada facilita deslocamento até a obra
- Abrangente pacote de recursos que garantem conforto e segurança
- Assistência técnica em todo o mundo, pelo fabricante

Liebherr-Werk Ehingen GmbH
P.O. Box 1361
89582 Ehingen/Do., Germany
Phone: +49 7391 502 0
E-mail: info.lwe@liebherr.com
www.facebook.com/LiebherrConstruction
www.liebherr.com

LIEBHERR

Liebherr opera na construção do metrô de Lima

O representante exclusivo de guindastes torre da Liebherr no Peru, Agrumaq, está prestando serviços de montagem e operação de dois guindastes torre 550EC-H 40 Litronic na nova linha 2

EM DESTAQUE

CHICAGO PNEUMATIC

A Chicago Pneumatic está lançando dois novos grupos geradores, o CPDG 330 e CPDG 500. O numeral corresponde à potência de cada um dos equipamentos em kVA.

A fabricante afirma que a mais destacada característica dos novos grupos é sua capacidade de configuração modular paralela. Isso significa que podem ser instalados em uma só operação até 16 unidades dos geradores, mas consumindo metade do espaço que tal operação consome com modelos similares, de acordo com a empresa.

Além da sua capacidade de trabalhar em paralelo, os dois novos modelos da Chicago Pneumatic têm olhais para içamento com guindastes e entrada inferior para levantamento por empilhadeira, o que os faz especialmente adaptados para o mercado de locação de maquinário, que é muito demandante de facilidade de transporte.

Os equipamentos são de uso geral, servindo para situações de construção civil, industrial, e outras.

do Metrô de Lima, no Peru. O projeto contará com 27 estações e uma extensão de 27 km, e vai percorrer a cidade conectando treze distritos em um trajeto majoritariamente subterrâneo a uma profundidade de 25 metros.

Montados a 35 metros de altura com um gancho, os equipamentos se encontram trabalhando em duas futuras estações em tarefas de eliminação de excedentes, e descendo máquinas como misturadores, escavadeiras e jumbos aos poços do sistema subterrâneo.

Os guindastes torre Liebherr 550EC-H 40 Litronic possuem uma capacidade de 40 toneladas de carga máxima e de 12 toneladas em raio de trabalho de 51,50 metros. O raio máximo possível da 550



Dois guindastes torre 550EC-H 40 Litronic trabalham na linha 2 do metrô da capital peruana.

EC-H é de 81,5 metros, com uma capacidade na ponta de 4 toneladas.

Segundo informa a empresa, estes equipamentos são os guindastes mais potentes

que já trabalharam em Lima, superados somente pelo maior do país, um Liebherr 1000 EC-H 40 Litronic de 40 toneladas que operava na Mina Cerro Verde. ■

Manitowoc investe em capacitação no México

A Manitowoc Cranes está investindo na capacitação de técnicos de guindastes no México, em parceria com seu distribuidor no país, a Ameco.

Recentemente, uma sessão de formação técnica capacitou 12 novos trabalhadores da Cidade do México, que agora são técnicos certificados pela fabricante norte-americana.

A primeira capacitação destes 12 alunos se deu em guindastes da marca National Crane da Manitowoc (montados sobre caminhões). Seu próximo passo é receber a capacitação em guindastes RT

da marca Grove, que como rough terrain são muito mais complexos e mais exigidos em serviços.

“A conclusão é que nosso programa de treinamento Crane Care garante que os clientes obtenham o maior rendimento possível de seu investimento em guindastes”, disse Cuauhtémoc Flores, diretor de serviço ao cliente Manitowoc Crane Care para o México, América Central e Caribe.

As capacitações e treinamentos nas instalações da Ameco duram duas semanas. ■



Nova turma de técnicos certificados da Manitowoc Crane Care participa de treinamento na sede da AMECO na Cidade do México.

EM DESTAQUE

SCHWING-STETTER

A fábrica da SCHWING-Stetter no Brasil, que fica em Mairiporã, São Paulo, completa este ano 40 anos de atividade no país.

Dali já saíram milhares de máquinas de produção, transporte e bombeamento de concreto para o mercado nacional, e mais recentemente (e por segunda vez), ao mercado sul-americano.

Há pouco mais de um ano, a unidade brasileira voltou a atender o mercado sul-americano, depois que a fábrica dos Estados Unidos lhe devolveu esta reponsabilidade, que a tinha assumido em 2009.

Nesta nova fase de atendimento à América do Sul, a SCHWING-Stetter obteve muitos sucessos, seja em sua participação de mercado, seja na rede de distribuição.

De acordo com a empresa, mais de 120 equipamentos provenientes de suas fábricas no Brasil, e também dos EUA e da Alemanha foram vendidos à América do Sul neste período de pouco mais de um ano.

Xylem amplia presença regional

A fabricante norte-americana de bombas Xylem Inc. está expandindo sua capacidade de locação e serviço para bombas de extração de águas em toda a América Latina, e só este ano já abriu três novos centros de serviço na região. Em janeiro, se inaugurou o centro Xylem de Chiclayo, no Peru; em abril, foi a vez do Pará, região amazônica; e neste mês abriu-se em Barranquilla, na Colômbia.

“Continuamos percebendo uma maior demanda de locação em toda a América Latina à medida que mais e mais clientes reconhecem o valor das nossas capacidades de locação – uma forma rápida e rentável de fazer frente aos desafios de eliminação de água, apoiados pela experiência



A fabricante de bombas abriu três novos centros de serviço na América Latina em 2016: Chiclayo, Pará e Barranquilla.

de transferência de águas profundas da Xylem”, disse David Flinton, vice-presidente sênior e presidente da Xylem Dewatering.

“Este importante investimento aumentará nossa presença a um total de 17 pontos de locação de evacuação de águas em toda a região”.

O novo centro de

Baranquilla, na Colômbia, já está atendendo e fechou um grande contrato de abastecimento de 14 bombas Godwin HL260M. As bombas são usadas em uma operação de mineração preventiva dos efeitos do fenômeno climático La Niña, que deverá aumentar muito os níveis de chuva entre agosto deste ano e a primavera de 2017. ■

Tracbel assume caminhões e ônibus Volvo

A nova responsabilidade da Tracbel vale para os estados do Amazonas, Pará, Roraima e Amapá.



A Tracbel, empresa que atualmente é o maior distribuidor de equipamentos de construção Volvo no Brasil, anunciou em agosto que está assumindo a representação de caminhões e ônibus da marca em quatro estados do Norte brasileiro.

A empresa assume parte da região até então atendida pela Apavel, que vai se concentrar no Nordeste (Ceará, Maranhão e Piauí). A nova operação da Tracbel será no Amazonas, Pará, Roraima e Amapá, e com ela a distribuidora torna-

se o único grupo no país a distribuir e comercializar todos os produtos da Volvo: caminhões, chassis de ônibus, equipamentos para construção e motores marítimos e industriais Penta.

“Uma rede forte, sólida e estrategicamente distribuída por todas as regiões é fundamental para aumentarmos nossos negócios no País”, declarou Wilson Lirmann, presidente do Grupo Volvo América Latina. Com este acordo, a Volvo tem muito a ganhar no Brasil. ■

LiuGong tem novo distribuidor no Brasil

A LiuGong designou um novo distribuidor no Brasil. Trata-se da CBMaq, empresa que há oito anos atua na região central do país. Com três sedes, a empresa passa a se responsabilizar pela venda e atendimento aos clientes em Brasília e nos estados de Goiás e Tocantins.

A CBMaq tem em carteira mais de 3 mil clientes que poderão ampliar seus

portfólios de equipamentos pesados com a nova marca representada.

A distribuidora trabalhará com todo o portfólio LiuGong nestes estados, o que significa a venda e atendimento técnico a escavadeiras, carregadeiras, tratores de esteira, motoniveladora e outros produtos. Seu estoque de peças chega a 10 mil unidades, e a promessa da distribuidora é de manter 90% de pronto atendimento aos clientes.

Não por acaso, junto com a designação da CBMaq, a LiuGong anunciou também a entrada de um novo modelo e carregadeira no mercado. Trata-se da 835H,



A empresa atenderá Brasília e os estados de Goiás e Tocantins.

equipamento que apresenta novidades interessantes.

O motor do novo equipamento é um Cummins Tier 3, e o sistema de transmissão é ZF com quatro velocidades. Além disso,

a fabricante afirma que o tempo de ciclo da 835H é 16% menor do que o modelo anterior, enquanto a força de desagregação da pá é 22% maior do que o modelo antecessor da nova 835H. ■

EM DESTAQUE

CIBER Depois de um pré-lançamento na M&T Expo em 2015, a Ciber Equipamentos Rodoviários lançou oficialmente sua nova usina de asfalto. A iNOVA 2000 é uma usina de fluxo contínuo que pode produzir entre 100 e 200 toneladas por hora de serviço. O modelo vem com sofisticações interessantes, entre elas um melhor processo de secagem dos agregados.

Uma tecnologia exclusiva da Ciber permite o controle do tempo de secagem dos agregados por meio da variação da velocidade do giro do tambor. Para cada tipo de agregado, um ritmo certo de giro, e por consequência maior ou menor exposição ao fogo. Assim, se promete gerar economia de combustível. Da parte do queimador, outra tecnologia Ciber permite o controle automático da vazão de gás, não entregando mais gás que o necessário para gerar o calor necessário.

John Deere recebe o prêmio Inovação

A John Deere foi eleita a marca de equipamentos mais inovadora do Brasil em máquinas e equipamentos no prêmio Valor Inovação Brasil 2016 na categoria “Veículos e Peças”. Além disso, a companhia também conquistou

a 21ª posição na lista das 100 empresas mais inovadoras do País.

Quem recebeu a premiação foi Alfredo Miguel Neto, diretor de Assuntos Corporativos da John Deere para a América Latina e na

ocasião ressaltou que inovação é um dos valores fundamentais da empresa - somada à integridade, qualidade e comprometimento – valores ditados pelo próprio John Deere na fundação da empresa, há 179 anos.

“A John Deere tem um histórico de inovação ao longo do tempo, misturando-se com o próprio desenvolvimento da agricultura e, mais recentemente, nos demais segmentos em que atua, como construção e florestal. É uma honra receber este reconhecimento em Máquinas e Equipamentos”, disse o diretor da companhia na cerimônia de premiação. ■



Alfredo Miguel Neto, diretor de assuntos corporativos da John Deere para a América Latina, recebeu o prêmio.



Genie
GTH-636

E ESTAMOS APENAS COMEÇANDO

Graças aos nossos valiosos clientes, parceiros e colaboradores, a Genie está comemorando seus primeiros 50 anos de sucesso. Não teríamos chegado até aqui sem o apoio de todos vocês! Continuaremos trabalhando com dedicação para construir juntos um futuro cada vez mais próspero.



WWW.GENIELIFT.COM | 0800 031 0100

CLASSE 3275

Guindaste para todo terreno de 275 USt (250 m)

O guindaste mais flexível da categoria em todo o mundo

TESTADO PARA
**ANSI
B30.5**

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

CHILE

Paramount Gruas
+ 562-2431-5023
Santiago, Chile

COLOMBIA

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

COSTA RICA, HONDURAS & NICARAGUA

Contractor World Supply Corp
+ 786-229-6617

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.
+ 511-399-1930
Chorillos-Lima, Peru

TRINIDAD

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

VENEZUELA

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

EXCELENTES RECURSOS!

- Capacidades de **grande lança principal**
- Lança de engate de sete seções com **flexibilidade de acessórios**
- Sistema hidráulico **poderoso e rápido**
- **Conformidade com a EPA e a OSHA**
- **Plataformas de trabalho e passarelas dobráveis**, para um fácil acesso às verificações de serviço
- **Pacote de luz de LED disponível** para iluminação do guindaste e do local de trabalho
- **Quatro câmeras de bordo** para uso em deslocamento ou no local de trabalho — PADRÃO!

NENHUM OUTRO GUINDASTE PARA TODO TERRENO PODE GARANTIR ISSO TUDO!

- **Deslocamento em autoestrada com velocidade de 100 km/h (62 mph)**
- Não exige graxa de alto custo para a lubrificação das seções da lança (**lança sem graxa**)
- **Um guincho traseiro disponível pode ser instalado com apenas o contrapeso de base.**
- Quatro cargas de sobrecarga de 20,4 m (45.000 lb) --

O MAIS PORTÁTIL DE TODOS OS GUINDASTES DA CLASSE!

Link-Belt®

C R A N E S

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



Link-Belt Cranes



Link-Belt Cranes



@LinkBeltCranes

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 do KHL.

LOJA

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

GUINDASTES USADOS

www.khlcranimarket.com
Mercado de guindastes.

ASSINATURAS

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



International Rental Conference Asia



Aproveitando a oportunidade da Bauma China, evento que será realizado entre os dias 22 e 25 de novembro, a quarta edição da Conferência Internacional de Locação (IRC, na sigla em inglês) acontecerá no dia 21 de novembro no hotel Double Tree by Hilton, em Xangai, China.

O evento, organizado pelo KHL Group e sua revista *International Rental News*, já se constituiu como um grande



lugar para geração de novos contatos profissionais no mercado de locação mundial. Profissionais e executivos de alto nível – administradores e proprietários de negócios de locação – participam, atraídos por um programa que oferece a opinião e a visão de especialistas de todo o mundo

DADOS ÚTEIS**QUANDO?**

21 Nov. 2016

ONDE?

Double Tree by Hilton
Xangai, China

NA INTERNET

khl-group.com/events/irc/

em uma indústria que cada vez ganha mais importância.

A programação do IRC 2016 voltará a contar com apresentações dos principais atores da locação mundial, entre os quais se encontram Matt Fearon, presidente da Terex AWP/Genie, Desmond Soh, VP/GM-Asia, da JLG Industries, Gary McArdle, vice-presidente executivo e COO da Rouse Services, Norty Turner, CEO da Riwal e David Phillips, diretor geral da Off-Highway Research. ■

World Demolition Summit



Os últimos sete anos viram como o World Demolition Summit se estabeleceu como um dos principais eventos internacionais para a indústria da demolição. Embora todas as

suas edições anteriores tenham sido realizadas em Amsterdã, Holanda, o evento dá mostra de sua intenção global ao se transferir para Miami, EUA, na edição deste ano.

O KHL Group e sua revista *Demolition & Recycling International (D&RI)* trabalharão em conjunto com a National Demolition

Association (NDA) dos Estados Unidos para fazer do World Demolition Summit uma experiência de sucesso, combinando a geração de contatos profissionais com seminários de primeira qualidade, e finalizando com uma premiação de gala.

Para mais informação, visite: demolitionsummit.com. ■

PRODUZINDO SEMPRE A MELHOR INFORMAÇÃO DE CONSTRUÇÃO

Para saber o que acontece no setor de construção, a CLA oferece várias alternativas:

Revista

Site

Newsletter

Podcast

Facebook

Twitter



Uma das economias mais dinâmicas da América Latina, o Panamá vem gerando oportunidades para investidores no setor de construção.

Reportagem de **Juliana de Andrade**

O Panamá se mantém como uma das economias mais dinâmicas da América Latina. O país registrou em 2013 um crescimento de 8,4%, seguido por um crescimento de 6,2% em 2014. Com estes avanços o país mudou completamente sua realidade econômica desde 1996.

Essa mudança se deve a diversos elementos como a diversificação e o contínuo dinamismo de sua economia; novas atividades econômicas e produtos incorporados, mudanças tanto tecnológicas que favoreceram os custos de produção e preços dos produtos como as estruturas impositivas e dos padrões de consumo final e investimentos, assim como também a influência do setor externo.

Todo esse auge facilitou a penetração de novas atividades econômicas; destacando-se principalmente as orientadas à logística; ao transporte; à tecnologia e o comércio.

País de oport

Os altos níveis e oportunidades de investimento dentro da República do Panamá devem-se ao trabalho em conjunto, tanto do setor privado, como o público, os quais se fortaleceram ainda mais por conta dos múltiplos projetos em infraestrutura em todo o território nacional nos últimos períodos.

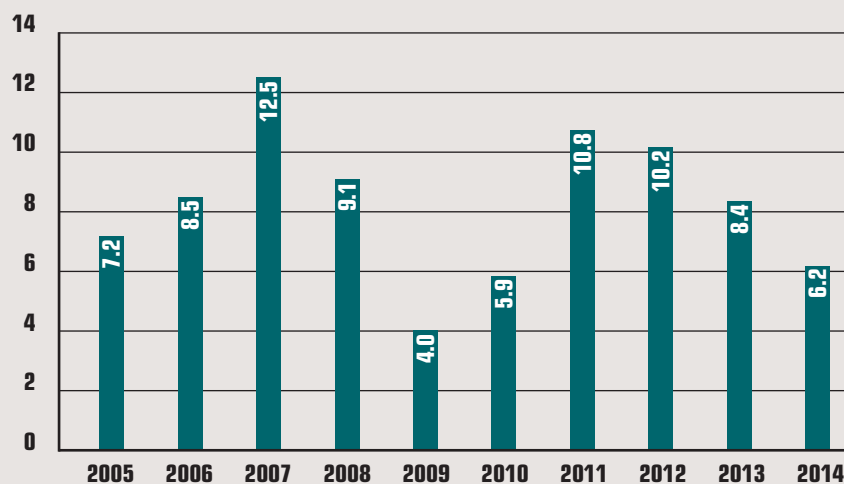
Uma consequência do grande impacto do rápido crescimento desta economia durante os últimos anos foi justamente ter deixado em evidência a debilidade em sua infraestrutura. A população e a economia cresceram, mas o país não havia realizado os investimentos em infraestrutura correspondentes. Segundo Gisselle Hassan, da companhia Hastone Advogados, que apoia legalmente aos investidores estrangeiros no Panamá, “o país cresceu muito desde 2005 e 2006 e recentemente está avançando em infraestrutura, gerando oportunidades, portanto, existem investidores de todas as partes, principalmente italianos e alemães”.

A verdade é que o país está recebendo muitas oportunidades de investimento, tanto internos (público-privados) quanto de origem estrangeira. O relatório “Projetos de

O ministro de Obras Públicas, Ramón Rosemena, assegura que o país vem desenvolvendo uma série de caminhos de produção em áreas apartadas.



EVOLUÇÃO DO PIB ANUAL DO PANAMÁ



Construção na América Central”, elaborado pela área de inteligência comercial da CentralAmericaData.com, contém uma lista detalhada das principais obras de construção que estão sendo executadas no país, entre as quais se destacam, por exemplo, o contrato da Celmec para o projeto e construção da conexão de alta tensão, e a nova subestação elétrica encapsulada para a energização da expansão do Aeroporto Internacional de Tocumen.

Outras obras em destaque pelo estudo são: a ampliação do Canal do Panamá, junto ao seu plano de infraestrutura logística; o

O país registrou em 2013 um crescimento do PIB de 8,4%, o que equivale a US\$33,6 bilhões em valores absolutos.

oportunidades



A Quarta Ponte sobre o Canal, é um dos projetos mais importantes do país, com uma extensão aproximada de 6,5 quilômetros se conectar à futura Linha 3 do Metrô do Panamá.

pelo Consórcio Linha 2, integrado pela Odebrecht Infraestrutura e pela FCC Construcción, com a finalidade de melhorar as conectividades em mais zonas, assim como a capacidade do usuário em deslocar-se mais rapidamente a partir desta região da cidade.

Desde o início das obras até agora, o projeto tem cerca de 20% de avanço. A nova linha, que tem uma longitude de 21 quilômetros de via elevada, contará com 16 estações e cinco vagões, e se estenderá desde San Miguelito até Nuevo Tocumen, na periferia leste da Cidade do Panamá, um percurso de 35 minutos, aproximadamente. O que significa o transporte de 16 mil passageiros por hora em cada sentido.

MANUTENÇÃO VIÁRIA

Um dos temas que está sendo revisado pelo MOP (Ministério de Obras Públicas) do Panamá, é a habilitação de novas vias que contribuam para aliviar o trânsito veicular na região metropolitana da capital. Nesse sentido o órgão está participando em conjunto com a Autoridade de Trânsito e Transporte Terrestre e o Ministério de Governo, entre outras entidades, de uma série de reuniões a fim de implantar um Plano de Mobilidade Sustentável que contribua com o descongestionamento.

O país está adiantado na execução de uma série de projetos viários como: o desenho e a construção da rodovia Omar Torrijos (Corozal-Red Thank-Vía Cinquentenário), o Corredor Panamá Norte que integrará a área Norte e Leste, a ampliação de oito faixas da Rodovia Panamericana no trecho entre a Ponte das Américas – Arriaján, além da construção da Quarta Ponte sobre o Canal do Panamá, cuja ordem de proceder para a gerência técnica do projeto foi entregue recentemente à empresa T.Y LIN Internacional.

A Quarta Ponte é um dos projetos mais importantes desta rede, obra de grande envergadura que será construída na área norte da Ponte das Américas. Terá uma extensão aproximada de 6,5 quilômetros e vai dispor de seis faixas para veículos, três por cada sentido de circulação, além de uma via dupla para a futura Linha 3 do Metrô do Panamá. Ambas mega obras, avaliadas em US\$ 3 bilhões, deverão ser entregues em 2021.

Por outro lado, o MOP está executando um programa integral chamado “Trabalhando por seu Bairro”, que atende a várias frentes, a fim de adequar a rede viária de pontos críticos, pelos quais circula um grande fluxo veicular.

O referido programa compreende a reabilitação, melhoria e manutenção das principais ruas das províncias, assim como as artérias mais importantes dos distritos da capital e continua com uma programação semanal de trabalho que abarca áreas como: San Miguelito, Panamá Norte, Panamá Leste, Área do Canal, além de Arriaján, La Chorrera e Capira, no Oeste da cidade.

Em cerca de 20 semanas o programa atendeu diferentes pontos importantes do país, mediante a colocação da capa base, asfalto de vedação dupla, irrigação e pintura, construção de bueiros, colocação de capa asfáltica, construção de obstáculos, nivelamento, entre outras ações.

EXPECTATIVAS

A médio prazo, existem boas razões para esperar que o crescimento do Panamá se mantenha entre os mais altos da região, entre 6 e 6,5%. Com o projeto de construção da segunda linha do Metrô e o tráfego adicional gerado por conta da ampliação do Canal, os investimentos públicos também se manterão altos. Além disso, o investimento privado >

fortalecimento e o dinamismo de diversas atividades econômicas como logística e o transporte orientadas à tecnologia e inovação; a nova rede de aeroportos e rodovias, o fomento ao investimento privado em setores como o turismo, o comércio, a indústria e a agricultura e o desenvolvimento de outros setores com grande potencial e dinamismo como o bancário, a construção, a mineração, as telecomunicações, a educação, os serviços públicos e a geração elétrica.

As obras da linha 2 do Metrô do Panamá, por exemplo, estendem seus benefícios ao setor Leste da cidade, a uma população que supera meio milhão de habitantes. O empreendimento está sendo construído



A recuperação da rodovia de Puerto Armuelles impactará cerca de 25 mil residentes da região.

continuará sendo forte. As perspectivas de alto crescimento nos próximos anos também se sustentam nas novas oportunidades para o crescimento impulsionado pelo setor privado em áreas chave como transporte e logística, mineração, serviços financeiros e turismo.

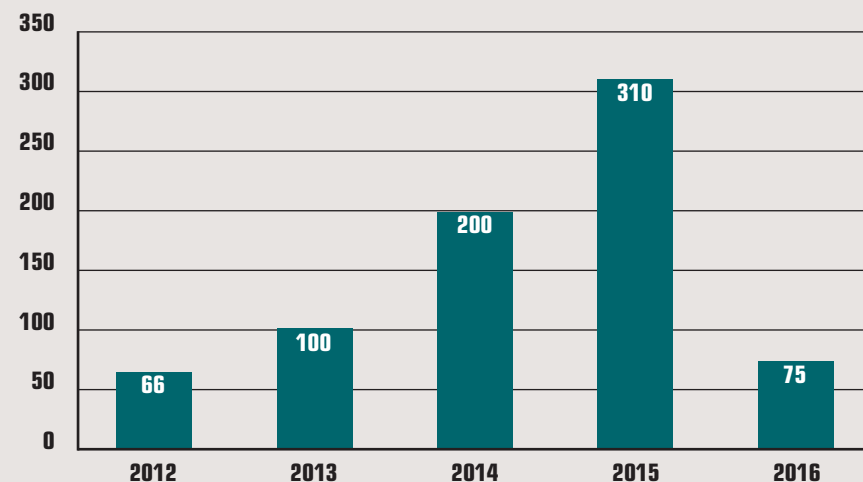
Outro ponto é que graças ao setor de construção o Panamá conseguiu progressos significativos na redução da pobreza. Entre 2007 e 2012, um período que incluiu a crise financeira global, o Panamá conseguiu reduzir a pobreza. Entre 2007 e 2012, um período que incluiu a crise financeira global, o Panamá conseguiu reduzir a pobreza de 39,9% a 26,6%, e a pobreza extrema de 15,6% a 11,3%. Isso significa que, de uma população de 3,6 milhões de pessoas, neste período cerca de 150 mil panamenhos saíram da pobreza extrema, enquanto que quase meio milhão a superou.

A pesar dos avanços no combate à pobreza, ainda existem agudas disparidades regionais. A infraestrutura debilitada faz com que a pobreza prevaleça nas áreas rurais. A falta de serviços, em particular o acesso a água e ao saneamento básico, continua sendo uma limitação nas comarcas, enquanto que nas zonas urbanas a pobreza extrema está abaixo de 4%, nas zonas rurais está próxima a 27%.

O Panamá está bem posicionado para continuar avançando nos objetivos de desenvolvimento do Banco Mundial, acabar com a pobreza extrema e impulsionar a distribuição de renda, graças às perspectivas de crescimento como a grata atenção do governo com os temas de inclusão social.

Esse esforço já se nota, por exemplo, com o projeto de Renovação Urbana de Colón, que é impulsionado pelo Governo Nacional

COMPROMISSOS POR EXERCÍCIO (US\$ Milhões)



O Panamá está bem posicionado para continuar avançando nos objetivos de desenvolvimento do Banco Mundial, graças tanto às perspectivas de crescimento como à constante atenção do governo com a inclusão.

por meio do Ministério de Habitação e Organização Viária (MIVIOT, por sua sigla em espanhol), e construído pelo Consórcio Nuevo Colón (integrado pela Odebrecht Engenharia e Construção Internacional e CUSA).

Com um custo de US\$700 milhões, o projeto, que registra 22% de avanço, beneficiará a mais de 25 mil colonenses e contempla cerca de 5 mil soluções. Até agora geraram-se aproximadamente 860 empregos diretos e indiretos, os quais em sua maioria são ocupados por colonenses.

Além disso, o projeto contempla a construção de novas moradias, a pavimentação das calçadas da Avenida Central, Roosevelt, Paseo Gorgas, Paseo Sucre, Paseo Washington e Paseo de Lesseps; iluminar a cidade e restaurar alguns

edifícios históricos. Igualmente, serão substituídos os bancos que estão em mau estado, serão recuperadas as áreas verdes e serão construídas calçadas de concreto.

A Renovação Urbana de Colón propõe também a melhoria do sistema de drenagem pluvial e a recuperação de edifícios e outras estruturas de interesse como centros educativos e centros de atendimento médico e social para as comunidades. Além disso, serão melhoradas as redes de abastecimento elétrico e subterrâneas e o sistema de esgoto sanitário.

O ministro de Obras Públicas, Ramón Arosemena, assegura que “o país está abrindo uma série de caminhos de produção em áreas apartadas com o objetivo de integrar a população ao desenvolvimento, a fim de que possam colocar seus produtos nos distintos centros de comercialização e que a população tenha acesso a educação e aos centros de saúde em menor tempo”.

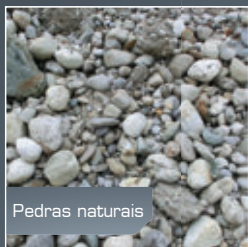
O MOP licitou 44 projetos durante os últimos dois anos de gestão, 30 deles enfocados diretamente em melhorar a qualidade de vida dos residentes de diversas comunidades, impactando seu entorno econômico, especialmente por meio da facilidade com que vão passar a contar para o transporte de sua produção. >

O melhoramento de sua malha viária é uma das maiores prioridades de investimento no país.





Welcome! to our world



Pedras naturais



Grão moído



Uso como Material de construção

RM 90GO! - SEM CONCESSÕES MELHOR DESEMPENHO

Com o **RM 90GO!** você **não precisa fazer concessões**, graças ao motor robusto e de alto torque. Este moedor britador processa escombros de construção, asfalto, concreto e pedras naturais. Com a nova esteira de retorno basculante, você aperta somente um botão para mudar a esteira de retorno para esteira de descarga, produzindo de forma ainda mais flexível!



WWW.RUBBLEMASTER.COM

RUBBLE MASTER HMH GMBH | Im Südpark 196, 4030 Linz, Austria | +43 732 73 71 17 - 360 | sales@rubblemaster.com

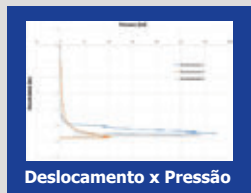
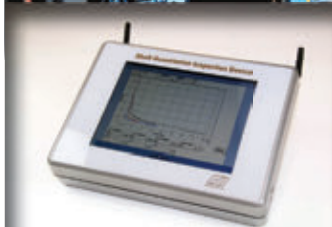
Dispositivo para Inspeção Quantitativa em Estacas (SQUID)*



Mede a espessura de materiais moles ou camadas de detritos presentes no fundo da escavação.

Mede a resistência do solo ou de rochas presentes no ponta da estaca.

Acoplagem simples em qualquer perfuratriz ou Kelly bar.



Deslocamento x Pressão

*Patente pendente

sales@pile.com
+1 216-831-6131 www.pile.com/SQUID



HG GERADOR HIDRÁULICO

POWERED BY HYDRAULICS



EQUIPAMENTO HIDRÁULICO PARA MAQUINARIA MÓVEL

GERADORES
GERADORES VARIÁVEIS
SOLDADORES
GERADORES DE ÍMAN
ÍMANS
COMPRESSORES DE AR
INTENSIFICADORES
VÁLVULAS DE INSTALAÇÃO
VIBRAS

LAVADORES
LIMPEZA DE PAVIMENTOS
LAVAGEM DE TUBAGENS
SUPRESSÃO DE PÓ
BOMBAS DE FLUÍDO DE PERFORAÇÃO
COMBATE A INCÊNDIOS
LAVAGEM DE CONTENTORES DE LIXO
TOMADAS DE POTÊNCIA
ETC.



DYNASET | www.dynaset.com | info@dynaset.com | tel. + 358 3 3488 200

Ao analisar o comportamento evolutivo do Investimento Estrangeiro Direto entre os períodos de 2008 e 2014, podemos apreciar seu constante crescimento e como este influi de maneira direta na economia.

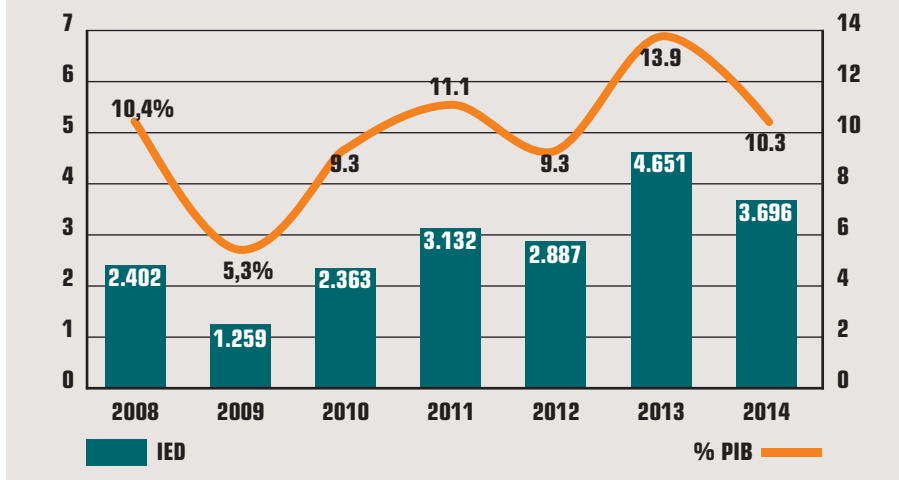
Dos projetos licitados, e que já se encontram em execução, podemos mencionar a reabilitação da rodovia Theobroma, na província Bocas del Toro. Esse projeto, recentemente finalizado, beneficiará a cerca de 300 famílias nesta comunidade em condições de pobreza.

Por sua vez, a reabilitação da rodovia Puerto Armuelles impactará cerca de 25 mil residentes da região, oferecendo maior segurança e acessibilidade. Os caminhos de Tolé e San Lorenzo contemplan a reabilitação de nove caminhos para um total de 37.090 quilômetros, que beneficiarão cerca de 19 mil habitantes. As obras estão sendo executadas pela companhia Asfaltos Panameños.

Também está em estudo a reabilitação de caminhos rurais nas províncias de Chiriquí, Veraguas e na Comarca Ngäbe Buglé, os quais contemplan 104 quilômetros de melhorias para a conectividade destas comunidades, facilitando um melhor acesso e criando condições para melhorar os processos de comercialização de seus produtos.

Na província de Veraguas, especificamente em Guabal, Río Luis em Calovébora, se implementará um projeto de 36 quilômetros, o qual melhorará a qualidade de vida de

COMPORTAMENTO EVOLUTIVO DO INVESTIMENTO ESTRANGEIRO DIRETO (US\$ Milhões)



15 mil famílias. O projeto contempla a construção de quatro pontes veiculares de 45 metros de extensão.

A canalização e dragagem do Rio Changuinola é outro dos projetos que terão um impacto positivo nesta região do país.

DESAFIOS

A administração do presidente Juan Carlos Varela assumiu o cargo no dia 1 de julho de 2014, e seu Plano de Desenvolvimento Estratégico 2015-2019 se baseia em dois pilares de inclusão e competitividade e inclui cinco temas: a melhoria da produtividade e diversificação do crescimento, a melhoria da qualidade de vida, o fortalecimento do capital humano, a melhoria da infraestrutura,

e a melhoria da sustentabilidade do meio ambiente, incluindo-se a gestão.

O investimento, seja público ou privado, é um indicador macroeconômico que nos demonstra o progresso de uma economia em particular. No caso específico da República do Panamá, os investimentos público e privado estão crescendo nos últimos períodos e se espera que continuem aumentando nos próximos anos. Isso permitirá que o país seja altamente competitivo com respeito a outras nações da região, ou outras regiões com economias similares e que continue sendo atrativo para muitos investidores externos por diversas oportunidades econômicas, jurídicas e tecnológicas que oferece. Porém, há muitos aspectos socioculturais, econômicos, ambientais, educacionais e outros; que se devem ter em conta para que a região alcance o nível de desenvolvimento econômico ótimo e sustentável a longo prazo que se quer conseguir.

Segundo Gisselle Hassan, da Hatstone, o atual governo tem sido pouco enérgico na aprovação dos projetos e introduziu muitas mudanças na legislação, o que complicou muito e tornou lentos os processos de autorização de construção. “As empresas agora são mais cuidadosas, e isso tem desmotivado o investidor, pois seu dinheiro fica paralisado por muito tempo.

O investimento público foi o que mais cresceu no Panamá, com orçamento público em cerca de US\$19,6 bilhões para a vigência fiscal do ano de 2015, o Conselho de Gabinete aprovou como um dos mais elevados para o país.



Cerca de 44 projetos foram licitados em diversas comunidades panamenhas, os quais devem melhorar a qualidade de vida dos residentes destas áreas, impactando seu entorno econômico e facilitando o transporte de sua produção.

NÓS FAZEMOS MAIS PARA QUE VOCÊ POSSA **FAZER MAIS**

MAIS

PRODUTIVIDADE

SERVIÇOS

VERSATILIDADE

SEGURANÇA

TORNANDO SEU TRABALHO AINDA MELHOR

Como líder global incontestável em equipamentos de acesso, a JLG fornece plataformas inovadoras de trabalho aéreo, além de um suporte inigualável para te oferecer tudo o que for necessário para realizar seu trabalho: mais produtividade, mais segurança e mais versatilidade.

Visite o site www.jlg.com/pt-br/JLG

JLG[®]
reachingout[®]

América Latina 2.0

Diante do cenário econômico atual, empresas focam em México, Argentina e Chile para retomar negócios. Reportagem de **Lindsey Anderson**, editora de *Access, Lift and Handlers*.

Não resta dúvida de que a América Latina enfrentou desafios este ano. Os distúrbios políticos e a consequente instabilidade financeira detiveram a antes próspera economia brasileira, afetando diretamente os setores da construção, incluindo os equipamentos de locação e de trabalho aéreo. Com esse cenário – e em relação direta com a queda do Brasil – espera-se que o PIB da América Latina se contraia 0,5% em 2016, marcando assim um segundo ano de desaceleração. A instabilidade do país criou uma turbulência em toda a região, já que muitos países do entorno têm fortes relações comerciais com o Brasil.

“A desaceleração econômica da América do Sul foi causada basicamente pela recessão da economia brasileira – o país é o maior mercado da região e o sétimo na economia mundial”, sinaliza Gustavo Faria, gerente geral para a América Latina da Terex AWP. “O país continua enfrentando a incerteza política e as altas taxas de desemprego como consequência de uma demanda decrescente por quase todos os produtos industrializados (fábricas de automóveis, bens de consumo, indústria alimentícia etc.)”, assegura.

“O setor da construção de infraestrutura sofreu demais com o recente escândalo de corrupção, o que contribuiu para uma retenção e afetou o negócio de maquinário em geral em todas as regiões do país. Isso



A JLG escutou seus clientes de mercados emergentes e incorporou melhorias em seus projetos para satisfazer necessidades específicas dessas regiões.

se somou à redução da demanda chinesa por matérias-primas, que também reduziu o desempenho no setor de mineração, e afetou assim a demanda por guindastes, plataformas aéreas e equipamentos de construção”, pontua o executivo.

Para Adriano Batazza, diretor de vendas da Skyjack latina, “2015 foi um ano muito difícil, especialmente no Brasil. A recessão combinada com os temas de corrupção em obras, envolvendo a Petrobras, impactou o mercado de maneira muito forte. Para 2016 esperamos um ano ainda muito baixo no Brasil”, diz.

Para Carlos Hernández, diretor geral do Haulotte Group para a América Latina, mesmo que as dificuldades econômicas do Brasil não fossem uma surpresa total, foi sim surpreendente o quão diretamente relacionada ela estava com as indústrias da construção, da locação e do trabalho aéreo. “Quando avaliamos a região em geral, o mercado da América Latina enfrenta uma

desaceleração de aproximadamente 12%”, diz Hernández. “O país mais afetado é o Brasil, com -60%”, detalha.

BRASIL E SEUS VIZINHOS

Em 2013, cerca de 9 mil equipamentos entraram no mercado brasileiro. Em 2014, esse número se reduziu a quase metade, com somente 5 mil unidades. De acordo com Hernández, o mercado brasileiro caiu abruptamente no fim de

Os manipuladores telescópicos da marca JLG foram recentemente redesenhados e atualizados para oferecer maior confiança ao operador.



2015, quando a presidente Dilma Rousseff (que até o fechamento desta edição estava afastada do cargo com possibilidade de sofrer impeachment por acusações de manipulação do orçamento público) se reelegeu.

“Esta redução da demanda por equipamentos continua afetando negativamente a economia brasileira em 2016”, afirma Luca Riga, Latam *marketing manager* da Haulotte. “O Brasil é o maior mercado da região em termos de plataformas de trabalho aéreo, com mais de 35 mil unidades instaladas nas frotas”.

Segundo Faria, Brasil e México juntos representam cerca de 90% do mercado de PTAs na América Latina, sendo que o Brasil representa 80% do mercado total na América do Sul. Mesmo com as recuperações de Chile e Argentina, nenhum deles terá suficiente demanda para cobrir a situação do Brasil.

“Entendemos que as empresas de locação brasileiras não investirão em novas PTAs, e por isso as vendas este ano serão mais difíceis que no ano passado”, explica Faria. “As poucas compras que estão acontecendo são de máquinas em estoque já existente. Esperamos que o mercado inicie sua recuperação depois dos próximos seis meses, já que acreditamos que o presidente argentino, Mauricio Macri, colocará em marcha um projeto massivo de privatização



Segundo afirma a Haulotte, a indústria no México experimentou um crescimento de 50% no primeiro trimestre de 2016.

A fabricante Skyjack se associou com a Fimatec para distribuir seus produtos no Brasil.

para o setor da construção de infraestrutura no país, mas apenas em três ou quatro anos o mercado começará a chegar ao nível de 2014”, adverte.

A locadora Fimatec, que fica no Rio de Janeiro, concorda com o fato de que é um tempo difícil para fazer negócios no

Brasil. “A desaceleração econômica é a pior em três décadas”, disse Hélio Yomura Jr., gerente de vendas da empresa. “A falta de investimento, a alta inflação e o aumento da taxa de desemprego são uma combinação fatal que afeta nosso negócio”, completa.

A Fimatec se associou recentemente com a fabricante canadense Skyjack para distribuir seus produtos no Brasil, associação que se deu em um cenário de aumento nas esperanças de investimento internacional em infraestrutura, que se produziria de acordo com informes da indústria. Assim, os estados da Fimatec, Rio de Janeiro e Espírito Santo, sentiram a contração. “Na minha área, não existem regiões que estejam bem”, disse Yomura Jr.

PONTOS DE CRESCIMENTO

As áreas com potencial de crescimento variam de acordo com cada região. Por um lado, a indústria de mineração é um dos principais pilares da economia do Peru e do Chile, explica Diana Serna-Serrano, gerente de comunicações de marketing da JLG para a América Latina.

Por sua vez, “os setores da construção e infraestrutura no Chile, Peru e Colômbia crescerão constantemente à medida que estes países construam e ampliem aeroportos e estradas”, diz a executiva.

Outro setor de crescimento é o energético. Os países mais atrativos neste aspecto são o México, o Brasil, o Chile, o Panamá, a Nicarágua e o Peru. Na JLG, dizem que o setor industrial também está se tornando um foco de oportunidades em muitos mercados, e o agrícola está mostrando potencial de crescimento a longo prazo. Com esses setores, vem a oportunidade para a locação. Mas, assim como cada mercado é diferente dentro da região, a locação de PTAs também é.

“No cone sul, os preços de locação subiram no Chile e na Bolívia, enquanto na Argentina, no Paraguai e no Uruguai estão se experimentando tarifas baixas”, comenta Serna-Serrano. “No México, algumas regiões estão experimentando baixas taxas de locação, como no Sul, enquanto ao Norte (excluindo Las Bajas), elas estão se mantendo. No Brasil, os preços de locação se reduziram, assim como em muitos mercados da América Central e do Caribe”.

Por outro lado, Faria, da Terex AWP, comenta que o Chile conseguiu permanecer economicamente estável, “porém, depois de anos de crescimento constante, em 2015 sofreu uma desaceleração por causa da baixa nos preços internacionais do cobre. Devido à queda da demanda dos principais mercados em desenvolvimento, as expectativas de crescimento são moderadas em 2016, e mais promissoras para 2017-2020”, afirma.

Uma companhia que está investindo nesta oportunidade é a Ahern Rentals, que está abrindo a Ahern Chile, entidade de venda direta e serviços localizada em Santiago e que atenderá o mercado latino-americano. >



Segundo Carlos Hernández, da Haulotte, os manipuladores telescópicos representam uma nova oportunidade, não somente para a locação, mas também para a venda a varejo.

“Esta entidade e a equipe local ajudarão a construir confiança com a base de clientes, e proporcionará a oportunidade de desempenhar um papel na educação do mercado sobre as muitas e úteis aplicações dos equipamentos de altura”, indica Mateo Elvin, CEO da Snorkel. “Em seu conjunto, a América Latina é complexa, com muitas diferenças entre os mercados individuais. Em termos de locação de equipamentos, esperamos que o Chile mostre uma tendência à alta, e se estabeleça para o crescimento futuro. Os argentinos também são otimistas com relação a 2017 e o futuro, devido à extinção das restrições de importação e à necessidade de equipamentos no setor energético. O Brasil precisará de tempo para se estabilizar antes que haja qualquer mudança significativa”, explica o executivo.

Faria comenta que o novo presidente da Argentina, Mauricio Macri, anunciou grandes mudanças na política econômica, rompendo as políticas macroeconômicas expansivas, que caracterizaram o governo anterior. “O governo de Macri espera que essas mudanças, junto com as melhorias no entorno empresarial, possam criar as condições necessárias para colocar a Argentina em uma senda de crescimento econômico a médio prazo”, disse

Batazza, da Skyjack também aposta na Argentina e diz que “apesar de que sua economia ainda está caminhando muito lentamente, o negócio de PTAs no país traz um outlook positivo”. México, Colômbia, Chile e Peru também são interessantes para o executivo.

Serna-Serrano da JLG também afirma o



potencial da Argentina. “Como resultado da eleição do atual presidente, existe otimismo nesta liderança que está procurando restaurar a economia e as políticas do país, que permitirão que nossa indústria cresça nos próximos anos, incluindo a implementação de reformas adicionais, com o fim de ajudar a seu comércio exterior e oportunidades de investimento direto”, assinala.

Outros pontos a se destacar incluem a América Central, o México e o Peru.

“A economia do Peru se fortaleceu recentemente e se espera que o crescimento continue aumentando em 2016, impulsionado principalmente pelos investimentos em andamento na mineração”, afirma Faria. “O país experimentou um cenário econômico menos favorável em 2015, quando as previsões de crescimento foram revisadas para baixo, a 2,4%. A desaceleração do ano passado se deveu principalmente às condições econômicas internacionais adversas pela queda dos

preços das matérias primas, a desaceleração chinesa e a alta do dólar”, explica.

DIVERSIFICAÇÃO

As empresas que operam na América Latina, seja em importação, distribuição ou locação, todas mencionaram positivamente um país: o México.

De acordo com várias fontes, o México enfrenta um cenário de negócios totalmente diferente do Brasil e outras áreas da América Latina. O país demonstrou um forte crescimento impulsionado por diferentes setores privados, tais como a indústria automobilística, o que contribuiu para a demanda local. Hernández, da Haulotte, disse que a indústria no México experimentou um “impressionante crescimento” de 50% durante o primeiro trimestre de 2016, em comparação com o mesmo período do ano passado.

Por outro lado, Serna Serrano indica que “no México, a indústria automobilística mostra sinais de crescimento, já que alguns fabricantes de automóveis estão procurando a abertura de instalações fabris”.

Outro grande desenvolvimento no país é a construção do novo aeroporto internacional da Cidade do México.

O Grupo Aeroportuário da Cidade do México (GACM), empresa encarregada do projeto, investiu já, desde 2014, US\$ 1,3 bilhão na iniciativa. A cifra representa 13,8% do valor total do projeto, que se calcula em US\$9,3 bilhões.

De acordo com um relatório recente da



SOCAGE BRASIL LANÇA NOVA PLATAFORMA

A Socage do Brasil anunciou o lançamento no país de um novo equipamento. Se trata da plataforma de elevação sobre caminhão forSte 13,5 Al. A plataforma alcança a altura máxima de 13,5 metros de maneira isolada, ou seja, fora do leque espacial de seu caminhão base.



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.



Kubota
KUBOTA ENGINE AMERICA

A necessidade de manipuladores telescópicos nas áreas de mineração, petróleo e gás abre boa oportunidade a equipamentos como o Xtreme XR4030 e o XR7038.

Associação de Fabricantes de Equipamentos (AEM, por sua sigla em inglês), “a GACM publicou mais de 200 contratos relacionados com a construção do aeroporto, os quais contêm informação sobre as fases de planejamento, licitações, entrega de contratos e de execução das obras.

Dentre estes contratos, destacam-se a licitação para construir o edifício do terminal, que deve requerer um investimento de cerca de US\$ 600 milhões, e a licitação para construir a pista nº 3, a um custo de cerca de US\$ 14 milhões.

A GACM disse que somente esse ano vai lançar 40 licitações para o aeroporto.

Diversas fontes sinalizam que com esta iniciativa, o México também está começando a investir em locação, o que iria de mãos dadas com o crescimento de 4% do setor da construção este ano..

DE VOLTA ÀS BASES

Para a maioria, existem muitos desafios sobre como fazer negócios na América Latina, e uma das maiores preocupações é a imprevisibilidade das economias. A instabilidade monetária, a legislação de importação e aduaneira e a logística, as taxas de juros bancários e de investimento, as normas de segurança e a dificuldade geral de trabalhar no planejamento a longo prazo, fazem com que seja duro fazer negócios na América Latina.

Apesar de que a economia brasileira continue tendo problemas políticos e financeiros, existe um potencial de crescimento nos setores industrial, de logística e de manutenção. A longo prazo, o mercado está mostrando uma oportunidade na mineração e na agricultura, diz Serna-Serrano.

Outros indutores são a autossuficiência energética, a indústria têxtil, a aeroespacial, a farmacêutica, a automotiva etc.

“Uma crescente classe média que exige a construção habitacional, infraestrutura e modernização (aeroportos, portos, rodovias, hotéis e outros) e produtos manufaturados como automóveis, refrigeradores e televisores, está impulsionando o crescimento”, diz Faria. “Além disso, o Brasil é um grande país, que



ainda tem muitas áreas para serem ocupadas e desenvolvidas. À medida que o cenário econômico e político do país se estabilize, vamos experimentar um crescimento sólido de novo. A história recente demonstra isso”, agrega.

Brody McFarland, vice-presidente de vendas da Snorkel e Xtreme Manufacturing na América Latina, diz que os indutores potenciais para o crescimento no mercado brasileiro incluem melhorias na normas e regulamentos de segurança, o investimento em projetos de infraestrutura, e a necessidade de mais energia, o que impulsionará a construção de usinas de geração elétrica.

“Embora haja alguns desafios, como ciclos de venda mais longos e a necessidade de compreender as diferenças culturais, sentimos que é possível resolver isso com a construção permanente de relações sólidas com o mercado regional”, diz Elvin, da Snorkel. “O mercado de locação de PTAs ainda está amadurecendo na América Latina. À medida que se adotem novas normas de segurança em cada região, as empresas privadas e os governos locais exigirão das empreiteiras a utilização de equipamentos que cumpram seus requisitos de segurança. Além disso, o acesso ao financiamento para a compra de equipamentos pode ser um desafio em alguns mercados da América Latina. À medida que aumenta a demanda, a locação proporcionará um acesso possível ao equipamento aéreo. Esperamos uma maior penetração da locação na América Latina no futuro”, afirma.

A Ahern Rentals está abrindo a Ahern Chile, entidade de venda direta e serviços situada em Santiago e que atenderá o mercado latino-americano.

De fato, os mercados de locação e aéreo ainda são novos na América Latina. Na Terex AWP, afirma-se que o número de máquinas vendidas em um trimestre na América do Norte é mais que o total da frota existente na América Latina.

“Todos esses sinais indicam que o mercado de PTAs e manipuladores telescópicos se manterá durante os próximos 12 meses”, afirma Hernández, da Haulotte. “Não prevemos mudanças significativas nesse setor, mas por outro lado, para a segunda metade do próximo ano esperamos mudanças e veremos uma nova tendência de crescimento e um novo ciclo positivo”, agrega.

Parte deste ciclo poderia aumentar o uso de equipamentos ainda incipientes na América Latina. O mercado dos manipuladores telescópicos alcançou seu ponto máximo no Brasil em 2011, quando quase mil máquinas entraram no país. Algumas



empresas de locação estão reduzindo suas frotas pela desaceleração de projetos de infraestrutura e de moradia, mas o mercado de manipuladores telescópicos nos outros países é cada vez maior, sobretudo no Chile, no Peru e na Argentina. Em geral, a maioria das empresas registrou em 2015 um mercado maior que o de 2014, e espera-se o mesmo para 2016.

“Ainda estamos vendo um aumento na adoção [de manipuladores telescópicos] nos mercados da América Latina, à medida que sua versatilidade é mais reconhecida por uma ampla gama de usuários finais”, diz Serna-Serrano. “A penetração do manipulador telescópico pode variar consideravelmente por país, dependendo de sua estabilidade econômica e política. Continuamos vendo uma demanda na construção residencial e não residencial, na mineração, agricultura e na manutenção industrial em geral. Os clientes ainda se beneficiam dos baixos custos de propriedade e do aumento de produtividade destas máquinas, assim como sua versatilidade, especialmente durante tempos difíceis”, assegura.

A Elvin está de acordo. “A locação de manipuladores telescópicos também é um mercado em crescimento. O Brasil e a Argentina são os mais familiarizados com os manipuladores telescópicos. No Chile se utiliza, mas o país ainda está começando a conhecer os benefícios de um manipulador telescópico em aplicações industriais e de construção, e em última instância, será a demanda destas empreiteiras



A Terex AWP diz que o número de máquinas vendidas em um trimestre na América do Norte é mais que o total da frota existente na América Latina.

que impulsionará o investimento em manipuladores telescópicos das empresas de locação”, afirma. O executivo agrega que “a necessidade de manipuladores telescópicos nas áreas de mineração, petróleo e gás está crescendo, o que provavelmente impulsionará uma maior demanda por manipuladores telescópicos de maior capacidade, como os Xtreme XR4030 e XR7038”.

Riga, da Haulotte, faz eco a essa afirmação, e diz que os manipuladores representam uma nova oportunidade, não somente para a locação, mas também para as vendas no varejo em todas as regiões. “O negócio dos telescópicos é totalmente diferente das PTAs. Os manipuladores telescópicos estão orientados principalmente aos usuários finais em vez da locação, o que se pode atribuir aos altos custos de manutenção”.

DURAÇÃO

Embora no que se refira a tendências e usos, o mercado da América Latina possa ser visto como um “seguidor” de mercados mais maduros, como Estados Unidos, a vida útil que se dá aos equipamentos é marcadamente diferente na região.

“Cada mercado é diferente em suas necessidades e, portanto, as tendências podem variar”, diz Serna-Serrano. “Tendo em conta as condições econômicas atuais que estão



Gustavo Faria, gerente geral para América Latina da Terex AWP, comenta que Brasil e México em conjunto representam aproximadamente 90% do mercado de PTAs na América Latina.

afetando a América Latina, vemos clientes em busca de máquinas que são simples, fáceis de usar e com poucas necessidades de manutenção. A JLG desenhou os manipuladores telescópicos RS baseando-se na opinião dos clientes dos mercados emergentes, incluindo os da América Latina, que solicitaram uma máquina que era fácil de usar com uma cabine confortável, uma única alavanca de comando, e uma maior visibilidade na cabine. Os clientes queriam uma máquina com um serviço simples e de baixa manutenção, por isso ela é um item atrativo a qualquer frota de locação”, comenta.

Além disso, segundo a executiva, nota-se um aumento na preocupação pela manutenção e serviço por parte dos proprietários, que buscam ampliar a vida útil de seus equipamentos. Sua durabilidade é importante, já que a média de vida útil é mais alta na América Latina. As empresas mantêm seus equipamentos por mais de cinco e até por 10 anos em alguns casos, enquanto outras os mantêm até virarem sucata.

“O mercado da América do Norte é >



Veja o que
o nosso **RT** pode fazer

Guindaste Terrenos Acidentados (RT)

GR-1600XL

Lifting your dreams

mais maduro”, diz Faria, que agrega que as empresas, e inclusive as pessoas, estão mais acostumadas a esse tipo de equipamentos e as vantagens que podem oferecer. “Na América do Norte, existem aplicações que não acontecem aqui, mas já se começam a ver algumas mudanças culturais. Com a menor demanda de aéreos no setor de construção, as locadoras se viram obrigadas a ampliar sua oferta a outro tipo de clientes, como manutenção viária, centros comerciais e manutenção comercial, manutenção industrial, montagem de grandes eventos, projetos artísticos e mais”, conta.

Outro aspecto interessante que Faria aponta é que “pela primeira vez na história estamos vivendo uma exportação importante de equipamentos usados do Brasil para o mercado internacional. Isso foi possível devido a duas condições: a desaceleração do mercado local criou um

excesso de máquinas e os principais atores se veem obrigados a reduzir suas frotas; e a significativa desvalorização da moeda local foi favorável para a exportação destes bens, já que todas as exportações se realizam em dólares americanos”.

Segundo estimativas de Faria, até o fim deste ano, o país haverá exportado mais de 3.500 plataformas aéreas de segunda mão, ou cerca de 20% da frota local.

A Haulotte diz que enquanto a América Latina se adapta às PTAs, aos manipuladores telescópicos e à locação, o mercado emergente têm muito potencial. “Apesar de que o peso do mercado não representa muito hoje em dia, acreditamos que a região, junto com a Ásia, vai continuar aumentando a penetração das PTAs e manipuladores, e transformá-los em um hábito normal para trabalhar em altura de forma segura”, afirma Hernández. “Somos o futuro!”.



Save money – register online:
www.bauma-china.com/register

**bauma
China 2016**

**November 22–25,
Shanghai**

SHANGHAI
NEW INTERNATIONAL
EXPO CENTRE

BUILDING
SUSTAINABLE SUCCESS

**8TH INTERNATIONAL TRADE FAIR FOR
CONSTRUCTION MACHINERY,
BUILDING MATERIAL MACHINES,
MINING MACHINES AND
CONSTRUCTION VEHICLES**

NOS VEMOS EM MIAMI

Falta pouco para a ALH Conference & Awards, evento organizado pela revista ALH (Access Lift & Handlers), uma das publicações do grupo KHL, especializada em plataformas de acesso e maquinário de elevação.

O encontro, que acontecerá no dia 11 de outubro no Marriott Biscayne Bay Hotel em Miami, tratará de temas essenciais para as indústrias de acesso e locação na América, incluindo previsões econômicas, tendências de produtos e muito mais.

Depois das conferências, o evento continua com um jantar no qual serão premiados os players mais importantes da indústria em categorias como: projetos de acesso do ano, produto inovação, inovação em segurança de produto, inovação em locação de acesso, promessa do ano para a pequena empresa de locação, funcionário do ano na indústria de acesso e Pessoa do Ano ALH.

Para mais informação visite: www.khl.com.



ALH Conference & Awards acontecerá no dia 11 de outubro.



**bauma
China 2016**

www.bauma-china.com



PRODUZINDO O MELHOR EM EQUIPAMENTO DE CONSTRUÇÃO SUBTERRÂNEA

A performance e confiabilidade que você espera dos
grandes nomes da indústria.



AMERICAN AUGERS
DD-110



TRENCOR
T1060

Maxi-Rig Directional Drills • Auger Boring Machines • Product Tooling & Accessories • Mud Pump & Cleaning Systems
Mid-Size Directional Drills • Chain Trenchers • Wheel Trenchers • Rock Saws • Road Miners

americanaugers.com • trencor.com

Perfurar com precisão

Uma variedade de aplicações e equipamentos marca os avanços do setor de serviços de perfuração.

Reportagem de **Fausto Oliveira**.

O campo de trabalho do segmento de perfuração é bastante amplo, de forma que são muitos os setores econômicos que demandam os serviços desta especialidade, que por sua vez se vê obrigada a apresentar soluções sempre mais específicas.

É o caso, por exemplo, da Vermeer, fabricante norte-americano de equipamentos de perfuração que, embora seja profundamente especializado em máquinas de perfuração horizontal direcionada (HDD), vem promovendo uma máquina dirigida ao mercado de construção de plantas de energia solar.

Trata-se da perfuratriz PD10. O equipamento foi especialmente pensado e montado para os desafios deste novo e promissor segmento da economia do futuro. A instalação de placas fotovoltaicas requer algumas especificações técnicas, que se não forem satisfêitas, podem se traduzir em perdas na potência de geração elétrica.

Basicamente, cada placa repousa sobre um pilar especialmente colocado para sustentá-la e, em alguns casos, dirigir seu movimento. Num projeto de geração solar, é possível que até três milhões de placas tenham que ser instaladas, razão pela qual a realização de um trabalho assim traz consigo a necessidade de muita precisão e um bom ritmo de trabalho. Tudo isso, só com equipamento especializado.

Foi com este pensamento que a Vermeer lançou a PD10. Capaz de instalar estacas de 3m, 4,6m e 6,1 metros de comprimento, o equipamento tem um sistema de autoprumo, que garante que o ângulo da perfuração saia sempre na vertical perfeita. Isso é especialmente porque a instalação



A nova PD10 da Vermeer é especializada na perfuração para instalar placas de energia solar.

de plantas solares se dá muitas vezes em terrenos irregulares. Além disso, os sensores de recepção laser da PD10 proveem a precisão necessária em termos de distância entre as estacas e velocidade de instalação, coisas absolutamente obrigatórias para dar produtividade a este serviço, que envolve a repetição de uma operação em grande quantidade de vezes.

APLICAÇÕES

O caso acima é um exemplo de especificidade técnica de perfuração que encontra similaridade em muitos outros casos, ainda que em contextos completamente diferentes.

A solução técnica encontrada pela empreiteira chilena Flesan para um serviço de melhoramento do subsolo sob as fundações de um edifício comercial

de Santiago do Chile é muito ilustrativa. O serviço contratado era preencher o solo com concreto, método tradicional e eficiente, mas que gera dificuldades de ordem logística em centros urbanos, além de impor custos maiores.

A Flesan, especialista em perfuração – entre outros serviços –, propôs ao contratante uma mudança no método. Em lugar de preenchimento com concreto, a instalação de micro estacas sob as fundações principais.

Sob cada pilar original do edifício, a Flesan instalou 12 micro estacas, complementando a força de estabilização necessária para dar ao edifício uma sustentação segura no longo prazo. Para o serviço, a Flesan utilizou uma perfuratriz para espaços confinados TD75, da fabricante norte-americana TEI Rock Drills.

Seu tamanho compacto foi determinante para conseguir realizar o trabalho num subsolo de construção urbana sem problemas. A TD75 tem esteiras de borracha retráteis que chegam a uma largura mínima de 900 milímetros, o que seria suficiente para passar até mesmo por uma porta convencional. Além disso, sua cabeça de perfuração tem um movimento de até 180°, evitando manobras que atrasem o serviço.

A solução economizou tempo e dinheiro ao contratante, entregando a estabilização necessária para o edifício.

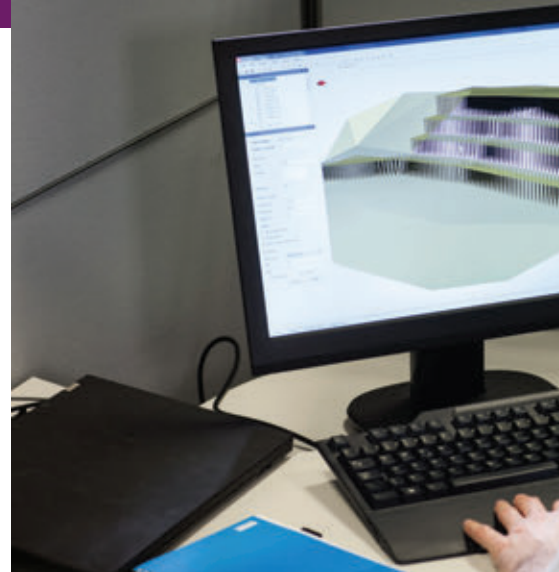
A área urbana e suas necessidades de infraestrutura, principalmente a recuperação ou renovação de edifícios ou outras estruturas, demanda sempre mais da perfuração. Por isso, as tecnologias que são capazes de prover estes serviços sem fechar o trânsito ou o acesso a edifícios se tornarão mais populares na América Latina, como

A Sandvik fornece um sistema de alto controle da operação, a ferramenta digital Driller's Office.

hoje já são no restante do mundo.

É o caso do sistema HDD, que basicamente consegue implementar uma perfuração horizontal de grande porte sem abrir valetas na superfície, naquilo que se conhece como método não destrutivo. Aí, existem grandes tecnologias envolvidas, sendo uma das principais a dos braços perfuradores que vão abrindo caminho enquanto outras seções de tubos metálicos são introduzidas para fazê-lo avançar.

Se este braço não funciona bem, todo o sistema sofre. A empresa HammerHead é um provedor especializado nestes braços. Assim, de forma a ampliar sua oferta ao setor de instalação de serviços públicos urbanos através de máquinas HDD, a



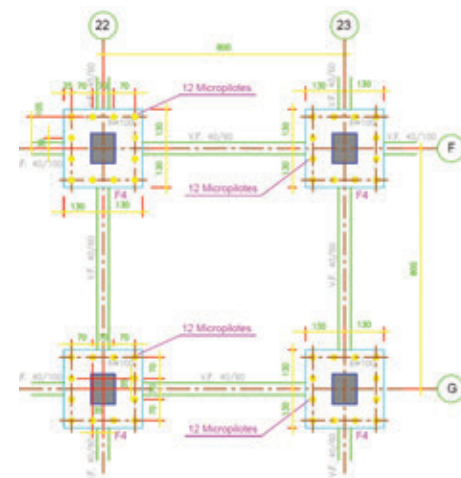
HammerHead lançou o R600, o mais potente produto de sua série Roughneck.

O R600 é capaz de realizar perfurações de entre 7,25 polegadas (18,4 centímetros) e 8 polegadas (20,3 centímetros). A maior largura de perfuração permite à empreiteira reduzir o número de perfurações necessárias quando se necessita instalar uma grande quantidade de cabos ou outras necessidades da empresa contratante.

Também se destaca sua capacidade de penetração, que pode chegar a 150 pés (45,7 metros) por hora de trabalho, e sua manobrabilidade, que de acordo com o fabricante é um fator importante do novo R600 em serviços HDD.

CONTROLE

Basta pensar em como é sensível o tema da perfuração para verificar a imensa necessidade de sistemas de controle de



O projeto de micro estacas que a Flesan resolveu com sua máquina da TEI Rock Drills.

PARA A ATLAS COPCO, PERFURAR É DIVERSÃO

A Série Simba de perfuradores da Atlas Copco é muito tradicional. A primeira máquina com este nome foi lançada na década de 60 pela multinacional sueca. Agora, o gosto pela evolução tecnológica levou a Atlas Copco a lançar sua nova versão da série, o Simba S7.

Para agregar ainda mais a sua série histórica, a empresa investiu em automatização.

“O conceito é a combinação do controle, desde sempre desenvolvido com o sistema RCS, com opções de instrumento de ângulo integrado e software automatizado. Juntos, esses recursos permitem que o equipamento se adapte de acordo com as condições de movimento, bem como perfurar com alta precisão”, diz Mikael Larslin, que é gerente de produto do Simba S7.

Dedicado a perfurações de mineração, o Simba S7 completa a série. Mas o que talvez chame mais a atenção do público é o vídeo promocional que mostra o equipamento jogando sinuca, e conseguindo aquilo que poucos humanos conseguem. Em uma só tacada com seu braço de perfuração, o Simba S7 encaixa seis bolas, cada uma em um buraco. Veja o vídeo em nossa edição para tablet.

O Simba S7 mostra sua excelente precisão numa mesa de sinuca.





qualquer possibilidade de perfurar demais um subsolo sensível, ou ainda de depositar material escavado de forma desordenada. Tudo isso poderia levar a um desastre, que segundo a Sandvik fica evitado com um maior controle sobre o ar comprimido.

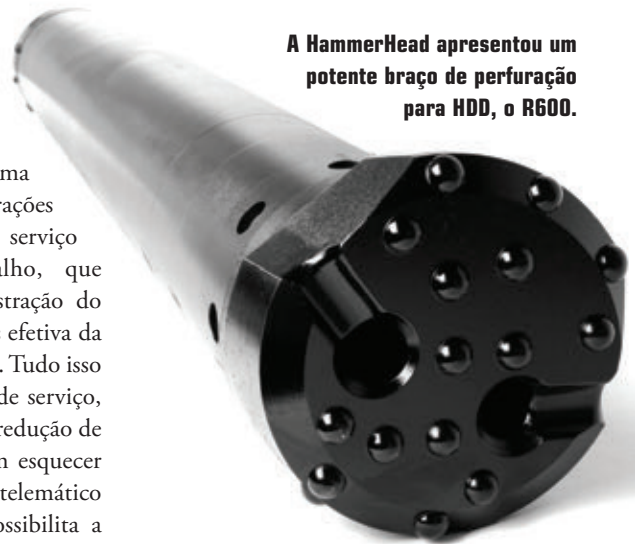
O outro sistema é o Driller's Office. Trata-se de um software de planejamento e controle da operação de perfuração de superfície, em que o controlador recebe dados de serviço instantâneos, que são gerados pelo sistema de recolhimento de informações na própria perfuração, o TIM3D, da Sandvik.

Através do Driller's Office, uma empresa especializada em perfurações poderia entregar um plano de serviço anterior ao início do trabalho, que permitiria uma melhor administração do orçamento, e uma avaliação mais efetiva da geologia que terá que se enfrentar. Tudo isso se refletirá em menores tempos de serviço, mais efetividade na perfuração e redução de riscos associados ao projeto. Sem esquecer que um sistema de controle telemático que permite ver sob a terra possibilita a

solução imediata de qualquer imprevisto que aconteça durante o trabalho.

Os provedores deste segmento da indústria mostram que a fronteira tecnológica já foi ultrapassada quando o tema é a perfuração, o que é positivo tanto em termos econômicos como em relação aos padrões de segurança. ■

A HammerHead apresentou um potente braço de perfuração para HDD, o R600.



precisão. Escavar buracos sem os cuidados devidos pode levar à desestabilização de solos, o que traz consigo riscos consideráveis.

Para fornecer novas maneiras de aumentar o nível de controle e precisão sobre os processos de perfuração, a sueca Sandvik, grande especialista no ramo, tem dois sistemas interessantes.

Um deles é o Centrex Pro, que promove um fluxo de ar em espiral por dentro do braço perfurador. Com isso, se evita

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

APLICAÇÃO EM TORRES DE LUZ

www.allmand.com (800) 562-1373

NÃO IMPORTA A ESTRADA, NÓS VAMOS ALÉM

O que significa que fazemos muito mais do que simplesmente enviar geogrelhas. Estamos há mais de 30 anos oferecendo a engenharia, serviço, apoio e validação do desempenho que permitem seus projetos de melhorias de estrada correrem tranquilamente do começo ao fim. Deixe-nos mostrar-lhe como o nosso esforço extra leva-lo ainda mais.

TensarCorp.com/pt | 1 770 344 2090

BASEADA NA EXPERIÊNCIA

Tensar[®]



IPAF aposta no e-learning

Após o lançamento do e-learning IPAF nos Estados Unidos, como parte do programa de formação teórico para operadores de Plataformas Elevatórias Móveis de Trabalho (PEMT), este será brevemente implementado internacionalmente, nos mais diversos idiomas e em vários países, incluindo o Brasil e outros países da América Latina.

O lançamento foi o resultado de dois anos de avaliações, de desenvolvimento contínuo e de testes. A IPAF revela agora um módulo de e-learning de alta qualidade que oferece flexibilidade e ferramentas interativas.

“A tecnologia de e-learning trará um novo conceito de aprendizagem, com maior flexibilidade para os operadores, sem alterar a qualidade e a confiança no conteúdo do treinamento”, avalia Antonio Barbosa, Gerente IPAF para América Latina.

A experiência de e-learning traz várias vantagens para a

A Federação Internacional de Acesso Motorizado incrementou de maneira significativa sua capacitação de operadores. Escrito por **IPAF**.

formação dos operadores. É flexível. Os alunos realizam a parte teórica do curso online – a qualquer hora, em qualquer lugar, em qualquer dispositivo, ao seu próprio ritmo, usando o mesmo material de uma sessão de sala de aula e aprendem as mesmas matérias.

INTERATIVIDADE

Tim Whiteman, CEO da IPAF, disse que “e-learning atende a diferentes estilos de aprendizagem. Oferece diversas ferramentas para ajudar os alunos a aprender de uma forma mais adequada às suas aptidões e interesses. Por exemplo, algumas pessoas aprendem melhor através de textos e beneficiam-se mais de um ambiente do tipo leitura/escrita/aula. Outros são alunos que tiram mais proveito com atividades e exercícios práticos”.

O e-learning da IPAF usa ferramentas interativas e envolve os operadores através de jogos, testes, vídeos e simulações para ajudá-los a reter o conhecimento e competências necessários para suas operações diárias.

O e-learning para operadores não substitui a componente de formação prática. Os alunos que concluírem a sessão online deverão

ainda passar por um exame teórico supervisionado, num centro de formação homologado IPAF e deverão realizar pelo menos meio-dia de formação prática, com o seu respetivo exame, antes de ser emitido um cartão PAL como prova de conclusão da formação de operador.

“O cartão PAL continua a manter a qualidade e importância da formação prática e da avaliação”, disse Giles Councill, Diretor de operações da IPAF.

“Os alunos podem escolher realizar a parte teórica presencialmente numa sala de aula ou à distância, através do módulo e-learning, mas não fazem exames teóricos on-line. Os candidatos terão sempre que concluir o exame teórico escrito e a parte prática da formação, presencialmente, num centro de formação homologado IPAF”, agrega o executivo.

CERTIFICAÇÃO

O programa de formação da IPAF para operadores é certificado pela TÜV, e está em conformidade com a norma ISO 18878. O programa atende o que determina a norma NR-18, Anexo IV, e atende ou excede os requerimentos relevantes da OSHA (Estados Unidos) e as normas internacionais ANSI/CSA.

Já existe mais de meio milhão de cartões PAL válidos no mundo inteiro. Os cartões PAL podem ser verificados online em www.ipaf.org/checkpal. Para mais informações sobre o e-learning da IPAF para operadores visite www.ipaf.org/eLearning. ■

A CLA apoia sem restrições os esforços da IPAF para levar os programas de treinamento a mais operadores através da internet.



A IPAF está constantemente preocupada com a segurança e a capacitação dos operadores de máquinas de acesso motorizado.

Encanamento bem fundado

Vários fatores contribuem para instalar melhor os encanamentos. Escrito por **Joe Bradfield**.

Muitos fatores contribuem para um trabalho exitoso de instalação de encanamento. Entre eles, se encontram condições adequadas de terreno, uma área de trabalho bem configurada e equipada, uma boa evacuação do solo e, em alguns casos, quando existe muita ou pouca fricção, saber superar essa dificuldade.

Ainda que se possam aplicar encanamentos em uma ampla variedade de solos, alguns são mais apropriados que outros. As argilas suaves e muito suaves, limos e depósitos orgânicos, areias sobre o nível freático, solos com calçamentos, pedras e outros obstáculos de tamanho significativo, apresentam as condições mais adequadas para este trabalho. Condições extremamente úmidas frequentemente fazem com que este seja o único meio viável de instalação.

O trabalho se torna algo mais difícil quando é feito em áreas de areias médias a densas abaixo do nível freático, argilas médias, rígidas ou duras, rochas sedimentares degradadas, rochas moles ou muito fraturadas e solos firmemente cimentados.

A única condição de solo difícil para a fixação de encanamento é a rocha sólida. Porém, em condições de terreno rochoso, é possível utilizar uma ferramenta de ar comprimido para criar uma abertura piloto, e depois o encanamento pode ser instalado seguindo por esse caminho.

CONFIGURANDO A OPERAÇÃO

Alguns aspectos que se devem ter em mente para a configuração de um terreno de trabalho são:

Poços de acesso: em geral criam-se dois poços de acesso nos dois extremos de uma instalação de encanamento, um para receber o tubo e o outro para inseri-lo. O poço de inserção (fossa de trabalho), tem que ser

suficientemente amplo apenas para permitir entrada do cano e os equipamentos de cravação, e suficientemente profundo para permitir que o equipamento guie a direção e o grau de inclinação do encanamento.

Direção: na realidade, uma vez iniciado o processo de fixação, a orientação do encanamento não pode ser modificada, portanto o alinhamento é fundamental. Devem ser instaladas condutos, I-beams, suportes ou canais para controlar a direção e o grau.

Seção por seção: o encanamento a ser instalado pode ser “montado” antes da cravação e inserido em uma só operação, ou por seções. As partes longas podem ser instaladas a partir de um poço de inserção confinado por meio de uma série de segmentos curtos.



Ferramenta de fixação e coroa: a ferramenta de fixação é pregada a uma coroa, e se posicionam por trás do encanamento. Quando está corretamente configurada, a coroa permitirá uma completa transferência da energia do martelo à carcaça.

Força: a ferramenta deve ter a energia suficiente para superar uma série de forças opostas. Uma delas é a resistência do material à frente da ponta dianteira do tubo. Outras são o aumento de fricção criado entre o tubo e o solo, além do aumento do peso do material dentro do tubo (resíduos) com o avanço da instalação. Um compressor de ar, ou grupo de compressores de ar, provê a força de pressão requerida.





A ferramenta de instalação é fixada a uma coroa e se posiciona por trás do encanamento.



o deslocamento do encanamento, e não remova a massa acumulada em seu interior. Os resíduos não eliminados nos turnos longos podem degradar o rendimento da instalação até o estancamento, momento em que o tubo não pode mais mover-se.

Uma vez que o tubo ou a carcaça estejam em seu lugar, os resíduos podem ser eliminados por qualquer método.

ENFRENTANDO O ATRITO

Os martelos de instalação disponíveis atualmente proporcionam milhões de libras de força por períodos relativamente longos. Por este método, já se completaram projetos com carcaças de 76 cm por mais de 122 metros. Trechos longos e diâmetros

Os martelos de instalação disponíveis atualmente proporcionam milhões de libras de força por períodos relativamente longos.

excepcionalmente grandes, com o tempo, expõem o encanamento de aço e a ferramenta de instalação a seus limites físicos. Grande parte desta força é devido ao atrito.

Enquanto a fricção excessiva é contraproducente, algo de fricção é necessário para evitar que o tubo se retraia com cada retorno do pistão interno da ferramenta de instalação. São muitas as medidas a se tomar, seja para uma fricção excessiva ou insuficiente, como ampliar a cabeça ou borda de ataque do tubo com bandas internas e externas chamadas “sapatas de corte de solo”, e fluidificar o encanamento e o solo circundante para reduzir o atrito. Também exercer contrapeso sobre o encanamento com equipamentos pesados pode manter o avanço até se conseguir um atrito suficiente com o solo. ■

Joe Bradfield é escritor sênior da Ellenbecker Communications, uma empresa internacional de comunicações especializada na indústria de perfuração, mineração e construção.

ELIMINAÇÃO DE RESÍDUOS

Na maioria das instalações de encanamento de grande diâmetro, a cabeça do tubo fica aberta para “tragar” os resíduos à medida que avança. Em trechos curtos, eles são retirados assim que se finaliza a instalação. Em trechos mais longos, eles devem ser removidos periodicamente à medida que se agregam as seções, de maneira que a energia do impacto somente comprometa

MUITA MANUTENÇÃO? NÃO É O SEU ESTILO? NEM O NOSSO !

AS BOMBAS DA GORMAN-RUPP SÃO PROJETADAS E CONSTRUÍDAS PARA MAIOR DURABILIDADE E RENDIMENTO QUE QUALQUER OUTRA DO MERCADO. **EXATAMENTE O QUE VOCÊ PRECISA!**

Você sabe que muitas situações são problemáticas e estão fora de controle, mas você tem que batalhar com elas. Ao investir em um equipamento, você espera que ele funcione sem grande preocupação com manutenção ou reparos. Por isso você confia e compra Gorman-Rupp. São as bombas mais robustas do mercado e que funcionam mesmo nas condições mais adversas com o mínimo de manutenção.

Tenha a certeza que sua bomba Gorman-Rupp continuará a trabalhar mesmo quando tudo parecer estar dando errado.



GR
GORMAN-RUPP
PUMPS

The Pump People

GORMAN-RUPP PUMPS | P.O. BOX 1217 | MANSFIELD, OHIO 44901-1217 | USA | 419.755.1011 | GRSALES@GORMANRUPP.COM | GRPUMPS.COM

558-PORT © Copyright, The Gorman-Rupp Company, 2016

Gorman-Rupp Pumps USA is an ISO 9001:2008 and an ISO 14001:2004 Registered Company

O clube dos €40 bilhões

NOTAS E AGRADECIMENTOS

International Rental News agradece a todas as empresas e pessoas que contribuíram com informações para este estudo. Se você tem algum comentário ou quiser ser incluído no próximo ano, contate a editora da IRN, Helen Wright, no telefone tel: +44 (0) 1892 786209 ou no email: helen.wright@khl.com

O ranking está baseado em receitas de locação de 2015 (ou exercício mais recente) e inclui vendas de frotas usadas e reposições e consumíveis. A venda de equipamentos novos foi excluída do levantamento.

As cifras marcadas com (Est) são estimativas da IRN e, como nos anteriores, as rotuladas com (1) são tomadas do estudo anual publicado em maio de 2016 pela revista norte-americana RER (Rental Equipment Register).

As receitas foram convertidas a euros pelas taxas de câmbio em 31/12/15.



As receitas das 100 maiores empresas locadoras do mundo cresceram 5% entre 2014 e 2015, fortalecidas por um mercado positivo nos Estados Unidos.

Reportagem de *International Rental News*.

Com receita conjunta de €39,6 bilhões, as 100 principais empresas de locação do mundo trabalharam duplo para se expandir no ano passado, mesmo em meio a um mercado global imprevisível.

Em bases iguais (excluindo-se o efeito de flutuações cambiais entre 2014 e 2015), o valor do ranking IRN100 cresceu 5% de ano a ano, destacando-se o desempenho das cinco maiores companhias, cujos faturamentos cresceram 13%, e chegaram a €12,3 bilhões, a taxa de câmbio constante, e €13,4 bilhões em termos reais.

Grande parte deste crescimento se deve a companhias norte-americanas, que ainda disfrutavam de um entorno econômico dinâmico, ao menos até a segunda metade do ano, quando a crise do petróleo e gás começou a se fazer notar.

A maior companhia de locação do mundo

continua sendo a norte-americana United Rentals, que obteve um faturamento superior a €5 bilhões. As britânicas Ashtead (que também é dona da Sunbelt nos EUA) e Aggreko (especialista em locação de equipamentos de energia) mantiveram as posições número 2 e 3 na tabela, com receitas de €3,2 bilhões e €2,1 bilhões, respectivamente.

A japonesa Aktio, que está em quarto lugar, gerou €1,5 bilhão em 2015, enquanto a norte-americana Algeco obteve €1,4 bilhão.

Em termos regionais, as receitas das grandes locadoras japonesas se mantiveram praticamente planas (após ajustes de taxa de câmbio), enquanto na Europa, as receitas das 50 maiores companhias aumentaram ao redor de 4% interanuais: grande parte deste crescimento foi através de aquisições e por meio dos crescentes faturamentos nas maiores empresas de locação do Reino

IRN100 RECEITAS DE LOCAÇÃO

RANKING '16	'15	EMPRESA	2015/16 (€ MILHÕES)	MOEDAS LOCAIS, MILHÕES)	2014/15 (€ MILHÕES)	SEDE PRINCIPAL	PÁTIOS	NA INTERNET
1	1	United Rentals	5090	US\$5566	3980	EUA	897	www.unitedrentals.com
2	2	Ashtead Group	3226	UK£2380,4	2055	Reino Unido	691	www.ashtead-group.com
3	3	Aggreko	2116	UK£1561	2030	Reino Unido	204	www.aggreko.com
4	5	Aktio Corp	1500	JPY197600	1360	Japão	705	www.aktio.co.jp/en/
5	4	Algeco Scotsman	1416	US\$1548	1448	Reino Unido	239	www.algecoscotsm.com
6	6	Hertz Equipment Rental Corp	1312	US\$1435	1215	EUA		www.hertzequip.com
7	7	Kanamoto	1012	JPY133292	942	Japão	445	www.kanamoto.co.jp
8	9	Loxam	838	€838	812	França	668	www.loxam.com

Unido.

Os grandes desafios do setor em 2015 foram a crise da indústria do petróleo e gás, ajustes nas frotas e uma dura competição pelo mercado. A volatilidade das taxas de câmbio afetou principalmente as multinacionais de locação, que operam com diferentes moedas. Não obstante, o setor como um todo conseguiu crescer no mercado de locação de máquinas de construção, além de acomodações portáteis e energia.

Na América Latina a história é diferente. Com a instabilidade política e econômica em suas maiores economias, além dos baixos preços das commodities, o setor de locação se viu gravemente afetado.

AMÉRICA LATINA

Apenas quatro companhias da região conseguiram estar este ano entre as 100 maiores do mundo: a Mills Estruturas e Serviços de Engenharia (72^a), a chilena SK Rental (76^a), a mexicana Madisa (82^a) e a

chilena Komatsu Cummins Chile Arrienda (93^a).

A Mills obteve no ano passado uma receita equivalente a €127 milhões, o que foi suficiente para mantê-la como a principal empresa latino-americana do setor, ainda que registrando uma queda brutal, passando do posto 49 ao atual 72.

A SK Rental registrou faturamento de €122 milhões em 2015, desta forma caindo cinco posições na tabela deste ano na comparação com o ano passado. Neste >

RANKING '16 '15	EMPRESA	2015/16 (€ MILHÕES))	MOEDAS LOCAIS, MILHÕES)	2014/15 (€ MILHÕES))	SEDE PRINCIPAL	PÁTIOS	NA INTERNET
9 ¹⁰	Nishio Rent All Co	834	JPY109874	764	Japão	368	www.nishio-rent.co.jp
10 ¹¹	Nikken Corp	756	JPY99582	717	Japão	186	www.rental.co.jp/english
11 ¹²	Cramo	668	€668	652	Finlândia	328	www.cramo.com
12 ¹⁴	Ramirent	636	€636	614	Finlândia	288	www.ramirent.com
13 ⁸	Coates Hire Ltd	612	AU\$919.3	904	Austrália	238	www.coateshire.com.au
14 ¹³	Sarens	606	EUR 606	637	Bélgica	106	www.sarens.com
15 ¹⁶	Home Depot Rentals	584	US\$639	456 ⁽¹⁾	EUA	1275	www.homedepot.com
16 ²¹	BlueLine Rental	511	US\$559	426 ⁽¹⁾	EUA	140	www.volvorents.com
17 ⁴⁸	Maxim Crane	503	US\$550	220 ^{EST}	EUA	31	www.maximcrane.com
18 ¹⁷	Taiyo Kenki Rental	484	JPY63800	452	Japão	110	www.taiyokenki.co.jp
19 ¹⁵	Kiloutou	462	€462	458	França	475	www.kiloutou.fr
20 ²⁶	Mobile Mini Inc	453	US\$495	339	EUA	159	www.mobilemini.com
21 ¹⁸	Speedy Hire	446	£329	450	Reino Unido	206	www.speedyservices.com
22 ²⁸	Ahern Rentals	437	US\$477.7	321	EUA	78	www.ahern.com
23 ²⁰	AMECO	434	US\$475	427	EUA	36	www.ameco.com
24 ²⁷	Sunstate Equipment Co	430	US\$470	330	EUA	60	www.sunstateequip.com
25 ²⁴	HSS Hire	423	£312	366	Reino Unido	300	www.hss.com/www.hsshiregroup.com
26 ¹⁹	H&E Equipment Services	405	US\$443	436	EUA		www.he-equipment.com
27 ²⁵	Zeppelin Rental	373	EUR 373	348	Alemanha	135	www.zeppelin-rental.com
28 ⁴⁶	NES Rentals	348	US\$380	235 ⁽¹⁾	EUA	75	www.nesrentals.com
29 ³⁰	Liebherr Mietpartner	341	EUR 341	315	Alemanha	134	www.liebherr.com
30 ³¹	Boels Verhuur	340	EUR 340	300	Holanda	350	www.boels.com
31 ³⁴	Neff Rental	336	US\$367	294	EUA	66	www.neffrental.com
32 ²⁹	Lavendon Group plc	328	UK£242.3	317	EUA	70	www.lavendongroup.com
33 ³⁶	Hitachi Construction Machinery Japan	311	JPY41000	290	Japão	274	www.hitachi-kenki.co.jp
=34 ³¹	Mediaco	302	EUR302	300	França	60	www.mediaco.fr
=34 ⁴⁴	TNT Crane & Rigging	302	US\$330	248	EUA		www.tntcrane.com
36 ⁴²	Atlas Copco Specialty Rental Div.	300	SEK2754 ^{EST}	250 ^{EST}	EUA		www.atlascopco.com/rental
37 ⁵¹	Portakabin	297	UK£218.9	200 ^{EST}	Reino Unido		www.portakabin.co.uk
38 ³¹	Zahid Group	290		300 ^{EST}	Arábia Saudita		www.zahidcat.com
39 ²³	Select Plant Hire	286	UK£211.2	385 ^{EST}	Reino Unido		www.selectplanthire.com
40 ⁴⁰	VP PLC	279	£205.60	265	Reino Unido		www.vpplc.com
41 ³⁷	Toromont Industries	274	CA\$415	289	Canadá	100	www.battlefieldequipment.ca
42 ³⁸	Xylem	262		285	EUA		www.xyleminc.com
=43 ³⁹	Tat Hong	260	S\$401.7	276	Singapura		www.tathong.com
=43 ⁴²	Mammoet Holding BV	260		250	Holanda	90	www.mammoet.com

sentido, a Madisa se mostrou mais estável, porque manteve sua 82ª posição com faturamentos de €111 milhões.

Por fim, a Komatsu Cummins Chile Arrienda declarou receitas de €90 milhões, mas entre as latino-americanas foi a única que registrou crescimento na tabela IRN100, passando da posição 106 para a 93.

As brasileiras Solaris Equipamentos e Serviços, A Geradora Aluguel de Máquinas, e Makro Engenharia ficaram de fora das

100 maiores.

Uma interessante contribuição latino-americana ao crescimento do rental mundial se deu através da aquisição de 25% da empresa brasileira Degraus por parte da gigante francesa Loxam. A empresa europeia subiu um posto, firmando-se na oitava posição mundial, após seu investimento no Brasil. Embora o mercado brasileiro esteja muito mal, a Loxam sempre declarou que sua opção é de longo prazo, e espera lucros mais

expressivos nos próximos 20 anos.

POTENCIAL GLOBAL

Que o faturamento total registrado pelas maiores companhias de locação de máquinas do mundo tenha crescido é um dado positivo revelado pelo IRN100. Porém, talvez o mais interessante seja que este crescimento não mostra um mercado encerrado em gigantes historicamente consolidados, e sim bastante fragmentado e local.

RANKING '16	'15	EMPRESA	2015/16 (€ MILHÕES))	MOEDAS LOCAIS, MILHÕES)	2014/15 (€ MILHÕES))	SEDE PRINCIPAL	PÁTIOS	NA INTERNET
45	50	TVH Group	224	224	208	Bélgica	73	www.tvh.com
46	NUEVA	Baker Corp	223	US\$243.4		EUA	62	www.bakercorp.com
=47	22	APR Energy	216	US\$236	401	EUA		www.aprenergy.com
=47	53	All Family of Companies	216		195 EST	EUA	38	www.allcrane.com
49	58	GAP Group Ltd	213	£157	180	Reino Unido	130	www.gap-group.co.uk
50	55	Riwal	212		183	Holanda	59	www.riwal.com
51	51	ADCO	207		200 EST	Alemanha		www.adco.de
52	35	HKL Baumaschinen	200		292	Alemanha	150	www.hkl-baumaschinen.de
53	47	Komatsu Rental	199		221	Japão		www.komatsu-rental.co.jp
54	41	Finning International	193	CA\$293	254	Canadá		www.finning.com
55	45	Caterpillar Japan (Nippon)	191	JPY25177	245 EST	Japão	173	www.nipponcat.co.jp
56	57	Carrier Rental Systems	190		180 EST	Reino Unido		www.carrierrentalsystems.co.uk
57	59	Kennards Hire	187	AU\$280	172	Austrália	140	www.kennards.com.au
58	63	Lambertsson Sverige AB	186	SEK1728	155	Suécia		www.lambertsson.com
59	54	NCSG	185	CA\$280	187	Canadá	27	www.ncsg.com
60	60	Rent Corp	184	JPY24269	162	Japão	54	www.rent.co.jp
61	92	AmQuip Crane Corp	183	US\$200	90 EST	EUA	15	www.amquip.com
=62	62	Kyosei-Rentemu	166	JPY21926	158	Japão	96	www.kyosei-rentemu.co.jp
=62	65	Ainscough Crane Hire Ltd	166	£122.40	150	Reino Unido		www.ainscough.co.uk
64	61	Compact Power Equipment Rental	164		160 EST	EUA	1000	www.cpiequipment.com
65	64	Emeco Holdings	161	AU\$241	154	Austrália		www.emecogroup.com
66	65	ModSpace	155		150 EST	EUA		www.modspace.com
67	67	Ring Power	152		145 (1)	EUA		www.ringpower.com
68	79	McGrath Rentcorp	148	US\$162	109	EUA		www.mgrc.com
69	56	Boom Logistics	138	AU\$207	181	Austrália	20	www.boomlogistics.com.au
70	73	Holt Cat	136		122 (1)	EUA		www.holtcat.com
71	NUEVA	Lou-Tec	128	US\$140		Canadá	80	www.loutec.com
72	49	Mills Estruturas e Serviços de Engenharia	127	BRL551.3	217	Brasil	51	www.mills.com.br
73	70	SoEnergy International	125		135 EST	EUA		www.soenergy.com
=74	67	Nordic Crane	124		145 EST	Noruega	50	www.nordiccrane.com
=74	72	Shanghai Panguan Construction Equipment Rental Co., Ltd	124	CNY87679 3180.70	125	China		www.panguan.com

MAIS FORÇA. MAIS VELOCIDADE. MENOS RUÍDO.



AS PERFURATRIZES NAVIGATOR S3 DA VERMEER, ATENDEM AS NECESSIDADES DO OPERADOR – E DO MUNDO. Há muito trabalho para ser feito nas instalações de fibra ótica ao redor do Mundo. A linha de perfuratrizes direcional horizontal Navigator® S3 da Vermeer, oferece o que você precisa para esses desafios, com mais velocidade, mais potência, painel de controles simplificados e com menos ruído. Vai além do que você precisa para concluir o trabalho de forma rápida e precisa. **Conheça a nossa perfuratriz Navigator® S3 Vermeer em ação bit.ly/VermeerS3Drills.**

VISITE NOSSO ESTANDE ...#105 FEIRA ISTT NO-DIG.

Vermeer, o logo da Vermeer, Equipped to do more e Navigator são marcas registradas da Vermeer Manufacturing Company nos Estados Unidos e/ou outros países.
© 2016 Vermeer Corporation. Todos os Direitos Reservados.

Vermeer

**EQUIPPED TO
DO MORE.**

ALWAYS ONE STEP AHEAD



Hercules 190.10

Distribuidor proporcional **FLOW SHARING-LOAD SENSING** por controle eletrônico, permite a execução simultânea de três movimentos e uma maior velocidade de execução.

Sistema **REGENERATIVO** de subida do braço aumenta a velocidade de subida do braço de descarga

Comando **INCHING** por pedal permite a máquina de avanço lento também com motor em aceleração máxima

Tome-se como exemplo a United Rentals, que com seus €5 bilhões de receita continua sendo dona de apenas 12% do maior mercado do mundo. Se o principal mercado do mundo está aberto à competição, os países emergentes são um campo aberto.

Assim, não apenas a China, o Sudeste Asiático e a Índia são mercados promissores. A América Latina, quando retomar seu crescimento, também demonstra um enorme potencial de multiplicação de seu mercado de locação.

Para que este novo cenário de desenvolvimento do mercado regional de

locação se torne realidade, não basta esperar mais investimentos em infraestrutura pesada nas principais economias. A aquisição sem critério e precipitada de mais e mais frota em momentos de alta sempre traz consigo o risco de liquidação de máquinas quase novas a preços baixos ao primeiro sinal de retração econômica.

Todos os especialistas em locação afirmam, unanimemente, que a profissionalização do setor é a chave para seu desenvolvimento.

A versão completa do IRN100 pode ser encontrada na edição de junho da revista IRN. Além disso, um estudo mais aprofundado do ranking estará em breve

disponível na loja online KHL.com, à qual se pode ter acesso diretamente pelo link www.khl-infostore.com.

Esta versão não apenas conta com dados de faturamento, investimento em frota e a consolidação dos dados da indústria, mas também inclui comentários a respeito de cada uma das empresas presentes no IRN100, assim como gráficos adicionais que analisam as tendências do setor.

A ideia é proporcionar um contexto mais completo e amplo sobre as empresas presentes no ranking, aprofundando as razões para estarem entre as maiores e como chegaram à posição que ocupam na tabela atual. ■

RANKING '16 '15	EMPRESA	2015/16 (€ MILHÕES))	MOEDAS LOCAIS, MILHÕES)	2014/15 (€ MILHÕES))	SEDE PRINCIPAL	PÁTIOS	NA INTERNET
76 ⁷¹	SK Rental Group	122	US\$133	131	Chile	25	www.skrental.cl
77 ⁷⁷	Cleveland Brothers Equipment Co	121	US\$132	113 ⁽¹⁾	EUA	21	www.clevelandbrothers.com
78 ⁷⁶	Equipment Depot	119		114 ⁽¹⁾	EUA		www.eqdepot.com
79 ^{NOVA}	AJ Networks	117	US\$127.4		Coreia do Sul	40	www.ajrental.com/eng
80 ⁸¹	Warren Cat	115	US\$126.1	101 ⁽¹⁾	EUA	17	www.warren-cat.com
81 ⁷⁵	Compagnia Generale Trattori (CGT)	113	113	115	Itália	54	www.cgt.it
82 ⁸²	Madisa	111	US\$121.9	100 ^{EST}	México	44	www.madisa.com
83 ⁶⁹	Hewden	109.5	£83.80	136	Reino Unido		www.hewden.co.uk
84 ⁹⁴	Brandon Hire	108	£80	80	Reino Unido	155	www.brandonhire.co.uk
85 ⁸⁰	General de Alquiler de Maquinaria (GAM)	105		104	Espanha	80	www.gamquiler.com
86 ⁸⁴	Byrne Equipment Rental	102	AED429	95 ^{EST}	Emirados Árabes Unidos	13	www.bynerental.com
=87 ⁸⁴	Red-D-Arc Welderentals	101	CA152.8	95	Canadá	50	www.reddarc.com
=87 ⁸⁴	Peinemann Holding B.V.	101		95	Holanda		www.peinemann.nl
89 ⁷⁸	Onsite Rental Group	100		110	Austrália		www.onsite.com.au
=90 ⁸⁴	Jewson Tool Hire	98		95 ^{EST}	Reino Unido		www.jewson.co.uk/tool-hire
=90 ⁸⁴	Ohio Cat	98		95 ⁽¹⁾	EUA		www.ohio-cat.com
92 ^{NOVA}	Hawk Plant Hire	91	£71		Reino Unido		www.hawk-group.co.uk
=93 ⁸⁴	Energyst BV	90		95 ^{EST}	Holanda		www.energyst.com
=93 ¹⁰⁶	Komatsu Cummins Chile Arrienda	90	US\$98	65 ^{EST}	Chile	10	www.komatsuarrienda.cl
95 ⁹⁷	Rental Solutions & Services (RSS)	89		80 ^{EST}	Emirados Árabes Unidos		www.rss.ae
96 ⁷⁴	Briggs Equipment	82	US\$89.9	119 ⁽¹⁾	EUA		www.briggsequipment.com
97 ⁹³	Utleiecompagniet AS (UCO)	81	NOK773	88.9	Noruega	18	www.uco.no
=98 ⁸³	Prangl Gesellschaft M.B.H.	80		97.6	Áustria	16	www.prangl.at
=98 ⁸⁴	Foselev	80		80 ^{EST}	França		www.foselev.com
100 ⁹⁷	Pekkaniska Group	73	€73	80	Finlândia	27	www.pekkaniska.com



Latam Rental

O mercado teve um duro 2015, o que se refletiu em cifras e no nível de participação no ranking. Reportagem de **Construção Latinoamericana** e **International Rental News**.

RANK	EMPRESA	2015 RECEITAS RENTAL MILHÕES US\$	2014 RECEITAS RENTAL MILHÕES US\$	2014-2015 VARIÇÃO %	PATIOS	EMPREGADOS	GASTO COM FROTA MILHÕES US\$	SEDE PRINCIPAL
1	1 AGGREKO*	494.3	499.5	-1.0	41	800		Reino Unido
2	2 MILLS ESTRUTURAS E SERVICIOS DE ENGENHARIA***	168.1	237.2	-29.1	51	1558	3.6	Brasil
3	3 OURO VERDE LOCAÇÃO*	163.0	190.0	-14.2		2292		Brasil
4	5 AMECO*	152.5	150.0	1.6	8			Estados Unidos
5	4 SK RENTAL GROUP	133.0	158.0	-15.8	25	600	21.0	Chile
6	6 APR ENERGY*	115.0	145.8	-21.1	12			Estados Unidos
7	7 SOENERGY*	107.0	115.5	-7.3	6	500		Estados Unidos
8	12 MÁQUINAS DIESEL	103.8	129.8	-20.0	43	2357	20.8	México
9	14 SULLAIR ARGENTINA*	75.9	75.0	1.2	9			Argentina
10	8 A GERADORA	73.2	92.5	-20.8	19	930	10.6	Brasil
11	9 ESCAD*	68.9	87.7	-21.4	5	105		Brasil
12	10 SOLARIS	67.3	70.9	-5.0	14	400		Brasil
13	17 FINNING INTERNATIONAL	67.0	68.0	-1.5	32			Canadá
14	15 FERREYROS	63.3	73.0	-13.4	25	195	42.9	Peru
15	13 MAKRO ENGENHARIA	57.6	78.0	-26.1	132	1150	4.6	Brasil
16	18 KOMATSU CUMMINS CHILE ARRIENDA	43.6	57.5	-24.1	10	194	145.3	Chile
17	16 GRUPO ORGUEL*	43.3	65.0	-33.4	70	2300		Brasil
18	20 LAFAETE LOCAÇÃO DE EQUIPAMENTOS	37.5	40.7	-8.0	9	690	12.0	Brasil
19	22 GAM ALQUILER*	36.8	36.5	1.0	18	180		Espanha
20	21 ALGECO SCOTSMAN*	31.5	45.0	-30.0	34	560		Estados Unidos
21	27 EMECO	29.6	25.1	17.9	2	23		Austrália
22	24 TECNACO INTEGRAL	22.5	23.0	-2.2	5	230	2.4	Argentina
23	11 LOCAR GUINDASTES E TRANSPORTES INTERMODAIS	22.0	29.0	-24.1	13	1160	9.0	Brasil
24	35 POWERGEN	22.0	22.0	0.0	7	250	11.0	Panamá
25	19 RENTANDES	20.0	18.7	6.9	1	50	22.8	Colômbia
26	25 DEGRAUS*	19.9	25.0	-20.5	20	450		Brasil
27	26 BRASIF RENTAL*	19.9	25.0	-20.5	12			Brasil
28	32 TRANSPORTES Y GUINDASTES AURIGA	19.4	12.9	50.1	1	200		México

O processo de apuração de dados para produzir o ranking Latam Rental este ano foi difícil. As empresas locadoras da região, sempre reticentes em abrir suas informações financeiras, foram ainda mais fechadas este ano, o que poderia ser explicado pelos maus resultados que obtiveram no ano passado.

Contratos de longo prazo que chegaram

ao fim, assim como a queda dos preços das commodities, que afetou diretamente aquelas empresas expostas à mineração, e o encerramento e paralisação de projetos, geraram reestruturações e alteração de enfoques, além de queda nos níveis de preço e de taxa de utilização.

Mas a queda nas vendas, que em média ficaram 12,9% menores em 2015, não seria explicada

apenas por situações conjunturais de cada economia, mas também pelo fator câmbio, que em alguns países incidiu de maneira especialmente forte, como é o caso do Chile, onde o impacto da taxa de câmbio afetou, em alguns casos, em quase 20% as receitas em dólares.

Confirmando o que mencionamos, momentos de crise como o que vivemos (não se deve esquecer que 2015 foi ano de recessão para a economia latino-americana) fazem com que as companhias não queiram revelar o quanto estão sofrendo. Lamentavelmente, a falta de respostas nos obrigou a fazer uma série de estimativas, o que impede uma análise precisa e aprofundada. Mas ao menos, tem-se uma ideia...

RESULTADOS

As receitas das 45 maiores empresas de locação de máquinas da região alcançaram os US\$ 2,47 bilhões em 2015, representando uma queda de 12,9% em relação aos US\$ 2,84 verificados no ano anterior.

O número é impactante, mas se explica pelo fato de que 36 das empresas listadas >

PAÍSES DE OPERAÇÃO	EQUIPAMENTOS LOCADOS	NA INTERNET
Argentina, Brasil, Chile, Colômbia, México, Peru, Panamá, Venezuela	Geração de energia, controle de temperatura	www.aggreko.com
Brasil	Ferramentas e equipamentos em geral e PTAs	www.mills.com.br
Brasil	Ferramentas e equipamentos em geral e empilhadeiras	www.ouroverde.net.br
Chile, Peru, México, Panamá, Jamaica, Colômbia e República Dominicana	Equipamento em geral	www.ameco.com
Chile, Peru, Brasil, Colômbia, Bolívia	Equipamento em geral (construção, aéreo, industrial, energia)	www.skrental.com
Argentina, Brasil, Haiti, Costa Rica, Equador, Guatemala, Panamá, Martinica, Peru, Uruguai	Geração de energia	www.aprenergy.com
Costa Rica, El Salvador, Colômbia, Brasil, Argentina	Geração de energia	www.soenergy.com
México	Ferramentas e equipamentos em geral, movimento de terra, energia, PTAs, alojamiento portátil, guindastes, empilhadeiras	www.madisa.com
Argentina	Movimento de terra, energia, PTAs	www.sullairargentina.com
Brasil	Movimento de terra, energia, PTAs	www.ageradora.com.br
Brasil	Movimento de terra	www.escad.com.br
Brasil	Equipamentos de construção	www.solarisbrasil.com.br
Argentina, Bolívia, Chile, Uruguai	Equipamentos de construção	www.finning.com
Peru	Equipamentos em geral, movimento de terra, energia, PTAs, alojamiento portátil, guindastes, empilhadeiras	www.ferreyros.com.pe
Brasil	Ferramentas gerais, guindastes	www.makroengenharia.com.br
Chile	Movimento de terra, energia, PTAs, guindastes e empilhadeiras	www.komatsuarrienda.cl
Brasil	Ferramentas gerais, movimento de terra, energia, PTAs e empilhadeiras	www.grupoorguel.com.br
Brasil, Uruguai	Ferramentas e equipamentos em geral, movimento de terra, alojamiento móvel e empilhadeiras	www.lafaetelocacoes.com.br
Brasil, Chile, Colômbia, México, Panamá, Peru	Equipamentos de construção	www.gamalquiler.com
Brasil, México	Alojamiento móvel	www.algecoscotzman.com
Chile	Equipamentos de mineração	www.emecogroup.com
Argentina, Uruguai, Bolívia	Movimento de terra, guindastes, empilhadeiras	www.tecmacointegral.com.ar
Brasil	PTAs, guindastes e empilhadeiras	www.locar.com.br
Panamá, Porto Rico, Costa Rica	Ferramentas gerais, movimento de terra, energia, PTAs, alojamiento portátil e empilhadeiras	www.powergen.com.pa
Colômbia	Veículos e caminhões, ferramentas e equipamentos em geral, movimento de terra, energia e empilhadeiras	www.rentandes.com
Brasil	Ferramentas e equipamentos em geral	www.degraus.com.br
Brasil	Ferramentas gerais, movimento de terra e PTAs	www.brasifrental.com.br
México, Guatemala	Ferramentas e equipamentos em geral, movimento de terra, energia, PTAs, Guindastes, empilhadeiras	www.auriga.mx

NOTAS E AGRADECIMENTOS

- A CLA agradece especialmente a José Protko e George Bahnke, consultores de equipamentos usados e de locação de Caterpillar, por sua ajuda na confecção desta lista, ajudando-nos a identificar as principais companhias de locação quando começamos o ranking.
- Agradecemos também a todas aquelas empresas e pessoas que contribuíram com informação para este estudo. Se você tem algum comentário ou gostaria de ser incluído no ano que vem, contate o editor da CLA, Cristián Peters, no email e-mail: cristian.peters@khl.com
- O ranking está baseado nas receitas com locação na América Latina em 2015.
- Alguns números foram estimados pela CLA e sua revista irmã *Internacional Rental News*.
- Para as empresas que têm frotas e filiais fora da América Latina, tratou-se de determinar a influência direta da região em suas operações.
- As receitas foram convertidas usando-se a média do valor da divisa em 2015.

RANK	EMPRESA	2015 RECEITAS RENTAL MILHÕES US\$	2014 RECEITAS RENTAL MILHÕES US\$	2014-2015 VARIACÃO %	PATIOS	EMPREGADOS	GASTO COM FROTA MILHÕES US\$	SEDE PRINCIPAL
29 ²⁸	GECOLSA	18.7	21.4	-12.6	5	72	22.7	Colômbia
30 ³³	KOMATSU-MITSUI MAQUINARIAS PERU*	18.0	20.0	-10.0	2			Peru
31 ³⁴	CGM RENTAL*	18.0	20.0	-10.0	3			Peru
32 ²³	LOCABENS	16.6	19.8	-16.2	5	450	0.8	Brasil
33 ³⁰	SOTREQ*	16.0	20.1	-20.2	8	45		Brasil
34 ⁴²	TRANSPORTES MONTEJO	13.8	16.4	-15.7	9	532	9.7	Colômbia
35 ³¹	IRGA LUPERCIO TORRES*	13.3	20.0	-33.6	1	335		Brasil
36 ²⁹	ESTAF EQUIPAMENTOS	13.0	21.7	-40.0	9	223		Brasil
37 ³⁶	MEGARENT*	12.8	14.9	-14.3	9			México
38 ^{NOVA}	KOMATSU MAQUINARIAS MÉXICO**	12.5	21.8	-42.4	9	228	24.8	México
39 ³⁸	RD RENTAL*	9.0	10.0	-10.2	4	130		Peru
40 ³⁹	TREK RENTAL	8.5	9.0	-5.2	2	40	4.6	Chile
41 ³⁷	TRANSPORTES CARVALHO*	8.3	11.1	-25.7	3	220		Brasil
42 ⁴⁰	CORPORACIÓN GENERAL DE TRACTORES*	8.0	8.0	0.0	4	20		Guatemala
43 ⁴⁴	MAQUINARIA Y TRACTORES*	4.8	5.3	-8.6	3	15		Costa Rica
44 ^{NOVA}	IIASA	4.3	4.5	-3.5	7	26	3.1	Panamá
45 ⁴⁵	GARCÍA VEGA	4.2	5.2	-18.0	5	490	0.1	Colômbia
TOTAL		2477.7	2845.3	-12.9			371.8	

* Estimado pela CLA ** Inclui usados *** Receitas líquidas

teriam registrado quedas no exercício, e apenas 9 mantiveram ou melhoraram o desempenho.

Destaca-se, por exemplo, o caso da Transportes y Guindastes Auriga, do México, empresa que com faturamento de US\$ 19,4 milhões percebeu em 2015 uma expansão de mais de 50% em relação ao ano anterior.

Também vale a pena mencionar o caso da australiana Emeco, que com atividades no Chile obteve, em 2015, faturamentos 17,9% acima do ano anterior. Parte deste resultado, que é surpreendente devido a sua especialização em mineração, está em que no ano passado a Emeco fechou um contrato de cinco anos com o projeto Encuentro.

TOP 10

Las As principais 10 empresas de locação da América Latina fortaleceram sua importância no ranking total em termos de porcentagem. Se na edição anterior elas representavam 62% do faturamento total da lista, nesta edição seu peso cresceu para 64%. Não obstante, seus faturamentos experimentaram forte contração, dado que no Latam Rental publicado no ano passado estas empresas teriam gerado receitas de US\$ 1,86 bilhões, que contrastam com o US\$ 1,58 da presente versão da tabela.

Embora os três primeiros colocados da lista - Aggreko, Mills e Ouro Verde - tenham mantido suas posições, um pouco abaixo se

observaram várias mudanças. A chilena SK Rental experimentou forte queda em seus valores apresentados em dólares, fruto da desvalorização da moeda local, o que deixou a norte-americana Ameco em quarto lugar.

A APR energy e a SO Energy mantiveram o sexto e o sétimo lugares, respectivamente. Mas mais abaixo continuaram as alterações. Escad e Solaris abandonaram o Top 10 e permitiram o ingresso da mexicana Máquinas Diesel, que subiu quatro posições para o oitavo lugar, e a Sullair Argentina, que ficou em nona posição. Com estas entradas, a brasileira A Geradora caiu duas posições, fechando o grupo das dez maiores.

PAÍSES

Analisando por países, pode-se notar o efeito do Brasil sobre os resultados gerais. Embora a maior economia da região siga dominando o ranking com 32,6% da receita total, sua presença foi fortemente ameaçada, dado que no Latam Rental do ano passado as brasileiras eram 41,3% do faturamento latino-americano com locação.

O Brasil é seguido pelo Reino Unido,

PARTICIPE NO ANO QUE VEM

A *Construção Latino-Americana* e a *International Rental News* lançarão uma campanha para realizar este ranking novamente no ano que vem. Esperamos que as empresas aproveitem esta ferramenta para fazer do mercado de locação uma indústria cada vez mais transparente e forte em nossa região.

Quanto mais dados chegarem a este tipo de iniciativa, mais benefícios todos os atores envolvidos podem obter.

PAÍSES DE OPERAÇÃO	EQUIPAMENTOS LOCADOS	NA INTERNET
Colômbia	Movimento de terra, geração, PTAs, empilhadeiras	www.gecolsa.com
Peru	Ferramentas gerais, movimento de terra, energia, PTAs, guindastes e empilhadeiras	www.kmmp.com.pe
Peru	Ferramentas gerais, movimento de terra, energia e empilhadeiras	www.cgmrental.com.pe
Brasil	Guindastes e elevação	www.locabens.com.br
Brasil	Ferramentas gerais, movimento de terra, PTAs	www.sotreq.com.br
Colômbia, Venezuela, Peru, Panamá, Rep. Dominicana Equador, Suriname	Ferramentas e equipamentos em geral, guindastes e empilhadeiras	www.transportesmontejo.com
Brasil	Guindastes	www.irga.com.br
Brasil	PTAs, geração de energia	www.estaf.com.br
México	Ferramentas gerais, movimento de terra,	www.megarent.com.mx
México	Movimento de terra	www.komatsu.mx
Peru	Ferramentas e equipamentos em geral, movimento de terra, energia, e PTAs	www.rdrental.com.pe
Chile	Ferramentas e equipamentos em geral, movimento de terra, energia, PTAs, guindastes, empilhadeiras	www.trekrental.cl
Brasil	PTAs, guindastes, empilhadeiras	www.carvalho.com.br
Guatemala	Ferramentas e equipamentos em geral, movimento de terra, geração, PTAs, empilhadeiras	www.gentrac.com.gt
Costa Rica	Ferramentas e equipamentos em geral, movimento de terra, geração de energia, PTAs, empilhadeiras, alojamento móvel guindastes	www.matra.co.cr
Panamá, Equador	Ferramentas e equipamentos em geral, movimento de terra, energia, alojamento móvel	www.iiasacat.com
Colômbia	Ferramentas e equipamentos em geral, movimento de terra, energia, PTAs, empilhadeiras	www.garciavega.co

Ferreyros reúne Rentafer e Unimaq

Os valores da tabela são para atividades na América Latina

que só com a Aggreko acumula 19,9% dos faturamentos do ranking, e Estados Unidos, com uma participação de 16,4%. Ambas apresentaram crescimentos com relação à sua participação na receita do Latam Rental, o que demonstraria que o conhecimento obtido em mercados de locação mais maduros teria permitido a estas empresas enfrentar melhor o período de crise da região.

O Chile manteve 7,5% de participação, seguido do México, que somando um novo ator no ranking, a Komatsu Maquinarias México, aumentou sua participação para 6% do total.

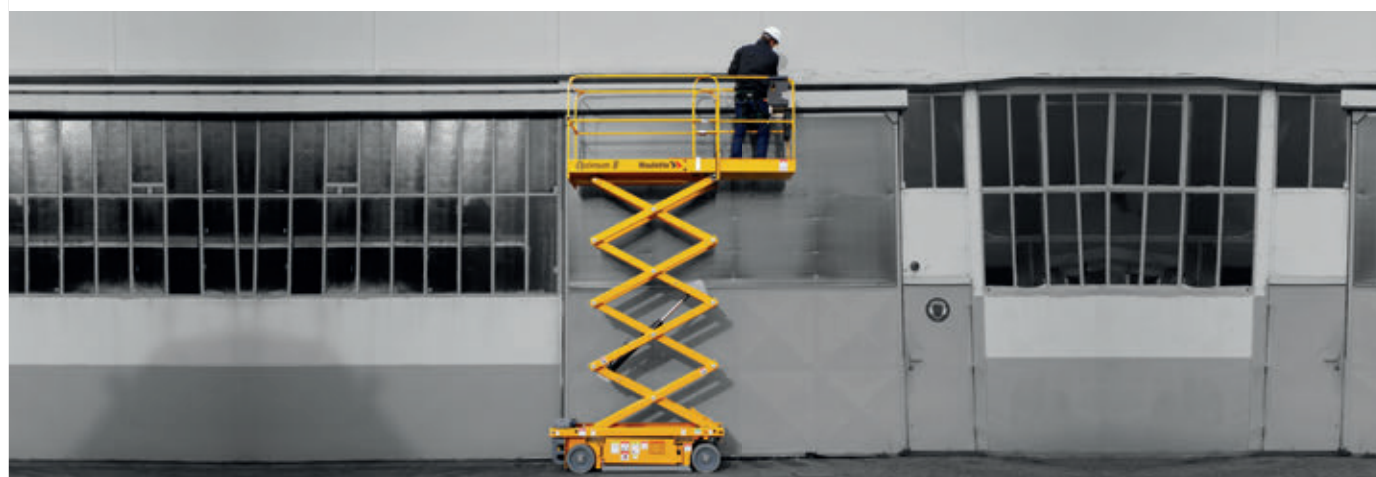
Estes cinco países representam 82,4% da receita total.

GASTOS COM FROTA

Sem dúvida a crise afetou a aquisição ou renovação de maquinário. Este ano, foram 19 as empresas que declararam gastos com frota, somando investimentos de US\$ 371,8 milhões.

Isto representa uma queda consistente, se lembramos que na edição anterior 20 empresas haviam declarado investimentos de US\$ 716,6 milhões.

Haulotte 
GROUP
More than lifting



NOVA OPTIMUM 8

NADA CONSEGUE PARA-LA

Trabalha sem interrupções para melhor produtividade nas mais difíceis áreas

➤ **CONSELHO**
EQUIPE QUALIFICADA
SUPPORTO LOCAL NO MUNDO INTEIRO

➤ **FINANCEIRO**
SOLUÇÕES PARA LEASING
SOLUÇÕES FINANCEIRAS

➤ **SERVIÇOS***
ASSISTÊNCIA TÉCNICA ESPECIALIZADA
MANUTENÇÃO E GARANTIA
REINAMENTO TÉCNICO PROFISSIONAL
PEÇAS DE REPOSIÇÃO GENUÍNAS



SEMINARIOS 2016

10-11
OCTUBRE | **LIMA**
PERÚ

Capacitarse es Seguir Avanzando



Derek Woodgate

Chief Futurist of The Futures Lab Inc

**CUÁLES SON LAS NUEVAS PRÁCTICAS DE LA
CONSTRUCCIÓN Y LAS NUEVAS PRÁCTICAS DEL FUTURO**

Inscríbese hoy mismo en
conexpolatina.com

Ingresando este código **CLA**
obtenga un 20% de descuento
en su inscripción.

 /conexpolatina

 @conexpolatam

EVENTO
COMPLEMENTARIO



ORGANIZACIÓN
ASOCIADA VIP



UN EVENTO
AEM

DUEROS Y
PRODUCTORES



Como decidir

Algumas considerações em relação a comprar ou alugar um equipamento de construção. Escrito por

Jacó Alles.

Tomar uma decisão sobre adquirir ou alugar um equipamento de construção pode ser complexo, e todas as empresas construtoras encaram a dúvida. A tarefa é ainda mais difícil quando se analisa o mercado local na região, e se chega à conclusão de que ele é extremamente fragmentado. São muitas empresas, diferentes serviços, e a mentalidade latino-americana ainda parece indecisa com relação à conveniência da locação de equipamentos. É por isso que na América Latina o tamanho do setor de rental oscila entre 10% e 15%, enquanto em mercados maduros ele é de mais de 40%.

Embora há pouco tempo o crédito estivesse mais barato – de maneira geral – e havia mais dinheiro disponível, hoje a realidade latino-americana é diferente, com maiores restrições e taxas mais altas, o que,



Antes de tomar uma decisão pela aquisição, é importante fazer uma lista dos benefícios que a locação pode proporcionar.



Jacó Alles é Coordenador de Rental & Remarketing para a América Latina da Volvo.

somado à redução do volume de obras e à consequente queda dos preços do aluguel, poderia gerar aumento na demanda por este serviço. Mesmo assim, a decisão não é tão clara quanto poderia ser. A diversidade de players, e algumas empresas ‘aventureiras’ e sem os conhecimentos necessários, fazem com que o mercado se desenvolva com certa nebulosidade.

O que as construtoras devem entender é que, através de uma equação equilibrada de ativos próprios e equipamentos locados, se obtém maiores lucros e menores custos. Ao mesmo tempo, consegue-se maior liquidez nos resultados, com uma melhor relação ativo/passivo, o que libera capital para outros investimentos.

Se uma empresa tem um ativo, a exemplo de uma máquina de construção, com 50% de atividade produtiva (utilização de cerca de mil horas por ano), poderia ser aceitável. Contudo, uma locadora tem por objetivo uma taxa de utilização superior a 70%, oferecendo assim uma melhor utilização do ativo e, além disso, otimização de seus custos de manutenção.

Ainda assim, a decisão pode ser difícil de tomar. Por isso, é importante fazer uma lista dos benefícios que o aluguel pode proporcionar. Há vários pontos a considerar. Qual será a utilização mensal do equipamento em relação ao nível de horas? Qual o prazo, cronograma de execução da obra? Temos experiência com esse equipamento? É um equipamento com facilidade (liquidez e valor) de

revenda? A obra precisará do equipamento futuramente? Qual a produtividade esperada para a máquina? A obra terá um fluxo constante de receita? O local da obra é uma região de fácil acesso a serviços?

Devemos ser conscientes. Cada cenário requer uma estratégia diferente, e para ter maior clareza em relação aos prós e contras é importante expressar estas diferenças em números. Alguns números “mágicos” no exemplo abaixo podem auxiliar na decisão.

No caso de uma escavadeira hidráulica de 20 toneladas, considerando uma obra com cronograma de execução de 24 meses e um mínimo de 176 horas mensais, e uma tarifa entre 3% e 5,5% do valor de aquisição de uma escavadeira, a opção pela aquisição provavelmente seria a mais adequada.

Trocando um pouco os números, a balança já começa a pender mais para a locação. No caso de uma escavadeira hidráulica de 38 toneladas, com uma obra de contrato de 10 meses e um mínimo de 176 horas mensais, e uma tarifa entre 3% e 5,5% do valor de aquisição de uma escavadeira, a opção por locação pode ser a melhor.

Contudo, a questão não se resume a que as empresas construtoras tomem essas decisões. As companhias de locação também têm algo a dizer, e é delas o dever de comunicar os benefícios para seus clientes, tanto monetários quanto de produtividade, além de influenciá-los positivamente desde a fase inicial do projeto, conhecendo integralmente suas necessidades e falando a mesma língua. ■

Nova casa da construção

A construtora Fonseca & Mercadante ampliou e deu cara nova ao centro de exposições São Paulo Expo.

Reportagem de **Fausto Oliveira**.

Os que participam das feiras de construção no Brasil sabem que o centro de exposições Imigrantes, em São Paulo, sempre foi a sede dos grandes eventos do setor. Recentemente, o centro de eventos passou por uma completa transformação, que foi conduzida pela construtora brasileira Fonseca & Mercadante. Agora inauguradas e em funcionamento, as novas instalações têm também um novo nome: São Paulo Expo, a nova casa da construção no país.

A história deste contrato começou com a contratação da Fonseca & Mercadante para construir o novo edifício garagem ao lado do antigo centro Imigrantes. Este projeto previa a edificação de um estacionamento vertical para cerca de 4,5 mil carros, numa área aproximada de 100 mil m².

Nesse ínterim, a concessionária do centro de exposições, a multinacional francesa GL Events, abriu uma convocatória para ampliação e remodelação do próprio centro de eventos. A Fonseca & Mercadante, que

já havia dado provas de sua capacidade operacional na obra do edifício garagem, também ganhou este contrato.

O principal desafio foi o prazo. Dez meses para o edifício garagem (entre fevereiro e novembro de 2015), e dez meses para o centro de exposições (entre julho de 2015 e abril de 2016). Ao todo, a empresa interveio em um espaço de 166 mil m² em 15 meses, com um custo total próximo aos R\$ 350 milhões. Nos momentos de maior atividade, a obra chegou a ter 800 trabalhadores simultaneamente. A construtora finalmente entregou ambas as estruturas no dia 26 de abril, oportunidade em que se inauguraram os novos edifícios dentro do prazo estabelecido. O cumprimento do prazo exigiu da Fonseca & Mercadante uma gestão muito próxima da obra, além de escolhas corretas na provisão de equipamentos e insumos. A totalidade dos equipamentos foi por locação, proveniente de empresas como Mills, RentalFort e MASRental. Além

A obra de ampliação do centro de exposições cumpriu estritamente o prazo total de 15 meses, graças à gestão próxima e atenta da construtora.

disso, as estruturas são todas de concreto pré-moldado.

Tecnicamente, o novo São Paulo Expo demandou dos engenheiros da Fonseca & Mercadante a demolição de parte do centro antigo e a construção desde o zero de uma nova estrutura, projetada com uma altura de entre 10 e 14 metros, e com intervalos de 72m x 54m entre os pilares. Os enormes espaços vazios na estrutura exigiram o uso de cobertura metálicas muito vigorosas para dar sustentação ao sistema. Por estes espaços, passarão equipamentos de grande porte, como guindastes e caminhões articulados.

CONFIANÇA

Esta obra tem uma história de bastidores que revela como a confiança e os valores pessoais influem nos negócios.

Enquanto se construía o edifício garagem, a GL Events convocou a obra de ampliação do centro de exposições. E a Fonseca & Mercadante postulou. De acordo com o diretor operacional da construtora, Marcos Vicelli, “foi nosso bom trabalho no estacionamento que nos abriu as portas do contrato do centro de eventos”.

“A negociação final aconteceu em Lyon, na França, com o presidente mundial da GL Events, o empresário francês Olivier Ginon. Ele nos disse que confiava em nós, e nos informou que o prazo de abril tinha que ser cumprido de qualquer maneira porque para pouco depois já havia uma feira agendada e comercializada para o São Paulo Expo. Ele

A opção por alugar todos os equipamentos utilizados no projeto foi um dos pontos que agregou agilidade e sentido econômico à execução.





viagem, incrementamos posições na obra, rapidamente pusemos os primeiros pilares e armamos a estrutura metálica. Ficamos muito ajustados ao cronograma, e isso trouxe mais confiança ao senhor Ginon em suas visitas periódicas”, conta ele.

Outra providência da empreiteira foi a gestão de provedores. “O provimento dos produtos mais sensíveis, como as fachadas, nós preferimos contratar dois fornecedores, para mitigar riscos de prazo e qualidade. Finalmente, quando já estávamos perto da conclusão, eu estive pessoalmente na obra por bastante tempo”, diz Vicelli.

De acordo com o diretor operacional e um dos quatro sócios da construtora fundada em 1994, e que hoje em dia tem faturamento anual de cerca de R\$ 400 milhões, o cuidado quase pessoal dos detalhes das obras é uma característica empresarial da Fonseca & Mercadante.

“Nós administramos simultaneamente entre seis e dez contratos, não mais que isso, porque queremos estar perto dos clientes. Não existe um contrato em mãos de um executivo nosso que não seja acompanhado em cada etapa. Nós não queremos ser uma



Assim ficou a nova casa da construção brasileira, com um amplo estacionamento vertical ao lado e muito mais espaço para exposições.

das maiores construtoras do Brasil, mas sim queremos muito estar entre as melhores em termos e atendimento ao cliente e realização do serviço”, afirma o executivo.

A reputação positiva seguramente tem relação com sua contratação por vários grandes clientes comerciais e industriais do Brasil, tais como AmBev, Carrefour, Grupo Pão de Açúcar, IBM, Gerdau, Mercedes Benz e outras. ■

disse que essa era a coisa mais importante para ele no mundo naquele momento, e prometeu vir ao Brasil mensalmente para acompanhar de perto”, conta Vicelli.

Ele prossegue contando que, no dia seguinte, ao voltar ao Brasil, já começou a dar novas ordens à equipe. “Na volta da

MAIS CONTEÚDO ENTREGUE IMEDIATAMENTE

BAIXE AGORA A ÚLTIMA
EDIÇÃO DA REVISTA
CONSTRUÇÃO LATINO-
AMERICANA EM SEU IPAD
OU TABLET ANDROID!



**ASSINATURA
GRATUITA**

Compatível com:

■ Apple ■ Android ■ Windows 8

Disponível para download desde:



Confiabilidad en Acción

PIEDRAS Y COSTOS. UN EQUIPO QUE PASA POR ARRIBA DE TODO CON FUERZA Y AHORRO.

COMPACTADOR RS7120.

Confort y mejor visibilidad para el operador, bajo costo de mantención, mayor productividad en las prestaciones. Vaya hasta un distribuidor para ver todo esto de cerca.

SDLG. Nuestra fuerza construye.



DISPONIBILIDAD DE
**PIEZAS
ORIGINALES**



GARANTÍA DE
12
MESES
SIN LÍMITE DE HORAS



HASTA
UN **40%***
DE AHORRO EN EL
MANTENIMIENTO
PREVENTIVO

*Cambio de aceite y filtro con un intervalo prolongado de 500 horas, solamente si se utiliza el aceite 15W40 VDS-3. De lo contrario deberá hacerse cada 250h.

www.sdgl.com



A Ferreyros, distribuidora da Caterpillar no Peru, tem uma estratégia que lhe permitiu obter o reconhecimento de Global Dealer Excellence Award. Gonzalo Díaz Pro, gerente geral, fala dos planos da companhia. Reportagem de **Cristián Peters**.



A Ferreyros é representante da Caterpillar no Peru desde 1942.

As coisas claras

Quando se fala em mineração e construção no Peru, uma das principais empresas que vêm à mente é a Ferreycorp, holding que conta com 17 empresas em nove países da América Latina, todas elas dedicadas aos bens de capital e serviços vinculados, que por meio de suas empresas subsidiárias é distribuidora de marcas como Terex, Mobil, Goodyear e 3M, além de ser representante da Caterpillar em quatro países.

No Peru, a encarregada de distribuir os equipamentos da Caterpillar é a subsidiária Ferreyros, representante da norte-americana desde 1942 e que no ano passado obteve o reconhecimento da “Global Dealer Excellence Award”, que qualificou a empresa como um distribuidor referente de excelência, levando em consideração uma série de indicadores de performance, desde a participação de mercado até diversas métricas comerciais, financeiras e operacionais, com

um compromisso de longo prazo.

Em entrevista à *CLA*, Gonzalo Díaz Pro, gerente geral da companhia, destacou que “esta distinção significa uma grande honra, já que durante os 74 anos que vimos representando a Caterpillar no Peru, nos mantivemos alinhados culturalmente, trabalhando de maneira conjunta para alcançar nossos objetivos de liderança de mercado e satisfação dos clientes. Gostaria de ressaltar o esforço dedicado a desenvolver com êxito novas capacidades de alta relevância para o negócio que a Caterpillar monitora e impulsiona entre seus distribuidores ao redor do mundo: por exemplo, a capacidade de entregar serviço, as operações de locação e usados, a experiência do cliente, o desenvolvimento do recurso humano, a capacidade de vendas de marketing e de adoção de tecnologias, o treinamento técnico, entre outros aspectos”, destaca.

Essa recompensa vem acompanhada de um 2015 positivo para a Ferreyros, que apesar de enfrentar um cenário complexo, conseguiu um crescimento de mais de 10% em seus lucros, alcançando os 235,9 milhões de Nuevos Soles (cerca de US\$73 milhões).

QUAIS AS ESTRATÉGIAS DA EMPRESA?

Durante o ano de 2015 aproveitamos uma grande parte das oportunidades disponíveis no mercado para a renovação dos equipamentos e incorporação de máquinas para novas operações. Por outro lado, continuamos respaldando nossos clientes >

Gonzalo Díaz, gerente geral da Ferreyros.



por meio de um suporte de pós-venda com capacidades líderes no Peru. Muitos dos nossos clientes vêm se focando em prolongar a utilização de seus ativos, o que se reflete no dinamismo da linha de peças e serviços.

Outro ponto é que conseguimos manter uma sólida liderança. A participação de mercado da Caterpillar, nossa principal representada, está em 60%, uma das mais altas nos últimos anos. Neste 2016, continuamos com participação similar.

QUAIS SÃO AS EXPECTATIVAS?

Há cerca de dois anos, o mercado peruano de maquinário, em suas diversas marcas, vem mostrando um ritmo mais lento de crescimento frente a períodos anteriores. Porém, somos otimistas neste contexto. Nossa visão é de longo prazo, por exemplo, continuamos realizando investimentos para servir a nossos clientes, como a próxima construção de um novo centro de reparação de componentes de mineração no sul.

Olhamos também com muita expectativa para o potencial da mineração e da construção nos próximos anos, como propulsores do desenvolvimento nacional. Tenhamos em conta que no país existe um déficit de infraestrutura relevante, calculado em US\$ 160 bilhões para os próximos dez anos. Por outro lado, o Ministério de Energia e Minas conta com uma carteira estimada de 50 projetos de mineração por cerca de US\$ 60 bilhões. Há muito que fazer!

O portfólio de mineração e o déficit de infraestrutura nos permitem antecipar que o investimento vai crescer mais e que,



A companhia conta com uma rede de atendimento em todo o país e é presença permanente nos projetos mais importantes do Peru nas áreas de mineração, construção, indústria e energia.

portanto, será possível retomar maiores porcentagens de crescimento no futuro.

QUANTO REPRESENTAM AS DIFERENTES ÁREAS DE NEGÓCIOS?

Na grande mineração, temos 50% de nossas vendas. No setor tradicional de construção e mineração, temos 35% de nossas receitas, deixando 15% para outros mercados.

De outro ponto de vista, podemos ressaltar que a venda de máquinas gera cerca de 50% de nossas receitas, e a venda de serviços e peças mais 50%.

QUAIS SÃO OS DIFERENCIAIS DA FERREYROS?

Nosso portfólio Caterpillar, com uma ampla gama de máquinas e motores para todos os setores econômicos, se difere claramente por sua produtividade e eficiência. Nossos clientes escolhem a Ferreyros por conta do respaldo que entregamos a seus projetos: projetamos e executamos as estratégias de suporte integrais e na medida de suas necessidades e objetivos de produção, por meio de capacidades únicas de pós-venda em

nível nacional.

Contamos com uma rede de atendimento em todo o país para estar perto dos clientes, com modalidades de atendimento em obra, e a presença permanente de nosso pessoal nos projetos de mineração, construção, indústria e energia mais importantes do Peru.

Aportamos com uma rede descentralizada de oficinas em nível nacional, entre os quais se destaca o nosso Centro de Reparação de Peças (CRC, por sua sigla em espanhol), certificado pela Caterpillar como Oficina de Classe Mundial. Igualmente, oferecemos um completo estoque de peças e componentes, parte deles nos próprios locais de nossos clientes, com dezenas de armazéns.

Implementamos estratégias de monitoramento de condições para identificar tendências nos equipamentos e prever o momento mais oportuno para executar ações concretas em campo, além das atividades de manutenção programadas. Desta maneira, minimizamos os custos de uma parada não prevista, otimizamos os tempos de atendimento e aumentamos a disponibilidade do maquinário.

Entregamos grande relevância na capacitação dos técnicos e operadores de nossos clientes, para contribuir em otimizar a segurança, a manutenção e a performance de suas frotas.

QUAIS SÃO OS EQUIPAMENTOS MAIS DEMANDADOS?

As escavadeiras, os carregadores frontais, os tratores de esteira e as motoniveladoras se encontram entre os equipamentos mais demandados para a construção pesada no Peru: em todas estas linhas, nossa representada Caterpillar tem uma

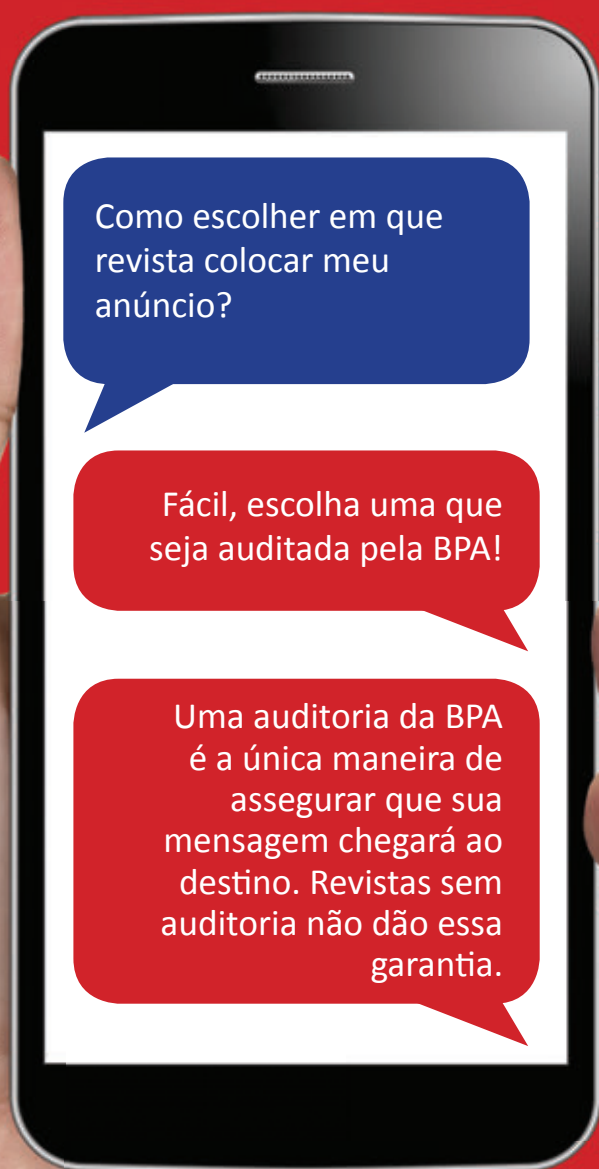
O Centro de Reparação de Peças da companhia foi certificado pela Caterpillar como Oficina de Classe Mundial.



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**



882:66:63

872:9873:72

74:663:62

09:982:73

882:66:63

872:9873:72

IMAGINE O FUTURO.

Inscruva-se hoje para obter a visão mais recente do futuro das operações de içamento.

Imagine instalações mais rápidas. Imagine operações mais rápidas e seguras. Imagine ter uma visão do futuro de mais de **2.500 expositores** espalhados por mais de **232.000 metros quadrados**, incluindo a Zona de Segurança de Içamentos da NCCCO.

Sua imaginação se tornará realidade em Las Vegas, entre os dias 7 e 11 de março de 2017—e se você fizer sua reserva imediatamente, poderá garantir seu lugar nesse evento grandioso... e economizar!

Obtenha a taxa especial de US\$149,00 (e economize até US\$100,00) inscrevendo-se antecipadamente em www.conexpoconagg.com.



**SE É NOVIDADE,
VOCÊ ENCONTRA
AQUI.**

7 a 11 de março de 2017 | Las Vegas Convention Center | Las Vegas, EUA

Co-situada
com



participação líder, reconhecida por sua produtividade, robustez e eficiência na difícil geografia do Peru.

Na mineração, destacamos aqueles equipamentos alinhados com o gigantismo. Os maiores caminhões mecânicos, os Caterpillar 797F, com uma capacidade de carga de 400 toneladas, celebraram cinco anos de operação exitosa no mercado nacional em 2016. O Peru é o segundo país do mundo, depois do Canadá, com a maior presença destes caminhões gigantes.

Na mineração subterrânea, se destaca a demanda dos carregadores de baixo perfil de diversas capacidades da Caterpillar. De fato, o Peru foi o primeiro país da América Latina a introduzir o maior carregador de baixo perfil da Caterpillar: o R3000H.

COMO SE SEGMENTA A POPULAÇÃO DE EQUIPAMENTOS CATERPILLAR?

De cerca de 20 mil máquinas no Peru, cerca de 10% são máquinas de mineração, 60% máquinas de construção pesada, e 30% máquinas de construção leve.

Há pouco tempo a empresa introduziu o caminhão elétrico Cat 794AC...

Complementando nosso portfólio, há alguns meses introduzimos esse modelo no país. Estes equipamentos, com 320 toneladas curtas de capacidade de carga, ampliam a classe de capacidades dos caminhões mineiros Caterpillar no país. Os caminhões estão respondendo à altura nossas expectativas, e esperamos poder compartilhar em breve novidades sobre sua performance.

Complementando nuestro portafolio, hace algunos meses introdujimos este modelo en el país. Estos equipos, con 320 toneladas cortas de capacidad de carga, amplían el rango de capacidades de los camiones mineros Caterpillar en el país. Los camiones están respondiendo a la altura

De cerca de 20 mil máquinas Caterpillar no Peru, quase 10% são equipamentos de mineração, 60% de construção pesada, e 30% máquinas de construção leve.



de nuestras expectativas y esperamos poder compartir próximamente novedades sobre su performance.

HÁ ALGUMA NOVIDADE PLANEJADA?

Além do Cat 794AC, este ano trouxemos ao mercado nacional a nova série F de pavimentadoras da Caterpillar, dotadas de tecnologia de última geração, considerada a melhor entre os equipamentos de sua categoria.

Ao mesmo tempo nos encontramos em processo de introdução da nova escavadeira híbrida 336D2 L XE, que conta com um inovador sistema de rotação híbrido-hidráulico que permite otimizar a economia de combustível.

A companhia investirá US\$30 milhões...

Adquirimos um terreno de 50 mil m² em La Joya, onde construiremos, em uma primeira etapa, um Centro de Reparação de Peças e uma nova oficina de recuperações em Arequipa. Esperamos iniciar as obras este ano.

Esta decisão de investimento expressa nosso compromisso de brindar um suporte descentralizado do mais alto nível a nossos clientes de todo o país, respondendo ao

crescimento de nosso parque de caminhões, com mais de 600 unidades entregues, e outros equipamentos mineiros, e os importantes investimentos recentes em mineração que estão acontecendo no Sul do Peru.

HÁ NOVOS INVESTIMENTOS PLANEJADOS?

De nossa perspectiva, otimizar constantemente nossas capacidades de atendimento é uma resposta à confiança de nossos clientes. Por essa razão a Ferreyros executa investimentos permanentes em suas capacidades de atendimento em todo o Peru, investindo cada ano em nossas construções, infraestrutura e equipamento.

QUAL O CENÁRIO ESPERADO COM O NOVO GOVERNO?

Saudamos o início do novo mandato. Acreditamos que o programa proposto pelo presidente Pedro Pablo Kuczynski permitirá que o país continue crescendo e se modernizando, como ele mesmo sinalizou. Confiamos que o governo terá capacidade de construir bons resultados, não somente no âmbito econômico, mas também no campo social, de tal maneira que se continue o desenvolvimento descentralizado no território.

De nossa parte, nosso compromisso é continuar contribuindo com o nosso *know-how* com os setores que impulsionam o progresso do país, trabalhando de mãos dadas com eles, realizando investimentos e criando novos postos de trabalho para mais peruanos. ■

A Ferreyros obteve em 2015 o reconhecimento de Global Dealer Excellence Award, entregue pela Caterpillar.



OU REGISTRE-SE ONLINE EM : www.khl.com/subscriptions/cla-portuguese

1 ESCOLHA SUAS REVISTA/S

- Construção Latino-Americana**
Access International
Demolition & Recycling International
International Construction
International Cranes and Specialized Transport
International Rental News

2 ESCOLHA SUAS NEWSLETTER/S

- Construção Latino-Americana**
Access International
Demolition & Recycling International
International Rental News
World Construction Week
World Crane Week

3 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
Outros (por favor, especifique):

4 DADOS PESSOAIS

- Nome Completo _____
Cargo _____
Nome Da Empresa _____
Endereço _____
Cidade _____
Estado _____
País _____
Cep _____
e-Mail _____
Tel _____
Fax _____

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

5 VERSÃO PREFERIDA

- IMPRESSA ELETRÔNICA IMPRESSA & ELETRÔNICA

6 ASSINADO E DATADO

Assinatura: _____

Data: _____

08/16

ENVIAR A: The Circulation Manager,
Construção Latinoamericana, KHL Group Americas LLC,
205 W. Randolph St, Suite 1320, Chicago, IL 60606, USA
e-MAIL: circulation@khl.com

Bem-vinda, Manitou

Francesa abre sua fábrica no Brasil para prover manipuladores telescópicos. Reportagem da **CLA**, de Vinhedo.

O dia 24 de agosto ficará marcado na história da fabricante francesa Manitou. Nesta data, a companhia especializada em equipamentos de movimento de cargas, inaugurou sua fábrica na cidade de Vinhedo, interior do estado de São Paulo, para aumentar sua participação no mercado nacional e latino-americano de manipuladores telescópicos, além de introduzir outros equipamentos.

Esta é sua décima fábrica, e a primeira fora do eixo Europa e Estados Unidos. O trabalho de preparação tomou três anos, e de acordo com seus executivos, a derrubada que ocorreu na economia brasileira de lá para cá jamais mudou os planos de investimento, cujos valores não foram divulgados.

A fábrica já está em atividade. Seu primeiro produto é o manipulador telescópico MT-X 1841, máquina que tem altura máxima



Marcelo Bracco, responsável da Manitou na América Latina, e o CEO mundial Michel Denis, em frente ao MT-X 1841 em Vinhedo.

de elevação de 18 metros, e 41 toneladas de carga máxima. Seu grande diferencial é que além de levantar cargas com o garfo pallet tradicional, o braço telescópico admite acoplamento de um cesto de levantamento de pessoas. Os comandos, neste caso, são feitos no cesto. Assim, o MT-X 1841 é um manipulador que funciona também como plataforma aérea, sem demandar mais que um operador para funcionar em ambas as funções.

A Manitou Brasil tem um objetivo bem claro. “Nós somos líderes em manipuladores telescópicos em todas as regiões do mundo, mas não na América Latina. Queremos nos tornar líderes até o ano 2020”, afirmou o diretor geral da Manitou para o Brasil e a América Latina, Marcelo Bracco.

O segundo passo da fábrica de Vinhedo é iniciar a fabricação de outro modelo de manipulador, o MT-X 1441, máquina similar à que já estão produzindo, mas com 14 metros de altura máxima. O mercado de manipuladores telescópicos no Brasil ainda é pequeno. Em 2013, ano em que a economia ainda não havia se deprimido, o mercado demandou 300 equipamentos. “Por isso, além da construção, vamos explorar os mercados agrícola, industrial e de mineração”, afirmou Bracco.

Esta é a configuração do manipulador fabricado no Brasil com cesto de plataforma aérea.

No que se refere a peças, a Manitou Brasil afirma já ser capaz de prover imediatamente 93% dos componentes, esta porcentagem crescerá a 95% do provimento local.

Mas isso não significa que os planos se resumam aos manipuladores. Desde já, todos os modelos e marcas da Manitou já estão disponíveis no Brasil através de importação. Isto inclui uma variedade de PTAs, mini carregadeiras e empilhadeiras da própria marca Manitou e da Gehl e da Mustang, que pertencem à empresa da França.

AMÉRICA LATINA

Haverá prioridade para o mercado brasileiro, de acordo com os executivos da Manitou, principalmente porque o MT-X 1841 obteve o selo Finame do BNDES, essencial para competir no Brasil.

Mas a Operação Latam da Manitou implica o trabalho do Brasil com outros dois escritórios em países latino-americanos. De acordo com os executivos, o escritório de Santiago do Chile, que já opera, receberá logo o apoio de um escritório no México para atender o mercado regional.

O CEO global da Manitou, Michel Denis, veio para a inauguração, e disse que confia no retorno do mercado. “O futuro vai ser diferente, cremos no potencial do Brasil e da América do Sul no longo prazo. A infraestrutura vai se desenvolver. Este será um dos grandes mercados do mundo, e queremos estar aqui”.



CONEXPO

LATIN AMERICA

SEMINARIOS

Construção e educação

Para comprovar seu compromisso com a América Latina, a CONEXPO Latin America volta à região.

Reportagem de **Juliana de Andrade**.

Ja estão abertas as inscrições para o Programa de Seminários 2016 da CONEXPO Latin America.

O evento, organizado pela Associação de Fabricantes de Equipamentos (AEM, na sigla em inglês), é considerado como uma grande oportunidade e experiência para criar redes com profissionais da indústria da construção, que buscam as últimas tendências e as melhores práticas para manter sua competitividade num mercado em constante mudança.

Este ano, a CONEXPO Latin America se realizará entre os dias 10 e 11 de outubro, no Swissotel de Lima, no Peru, e consistirá em um congresso em que vários seminários com especialistas regionais e internacionais abordarão uma variedade de temas dirigidos a ajudar os participantes a melhorar suas habilidades e aumentar a eficiência e a produtividade de seus negócios, aspectos vitais para continuarem sendo competitivos.

O PROGRAMA

Mercados como o de construção, que ainda que continue algo deprimido na América Latina, já mostram alguns sinais de recuperação. Como se preparar para aproveitar as oportunidades que ainda vêm? Como podem ser usados os avanços

tecnológicos para melhorar os resultados? Que novas ferramentas ajudariam a aumentar a produtividade, reduzir custos e melhorar a segurança?

Para debater estas e outras perguntas, executivos da Câmara Peruana da Construção, Ministério de Energia do Chile, empresas como Ferreyros, Cummins, Telogis, Volvo e Americas Market Intelligence se uniram ao evento para compartilhar conhecimentos e ideias nas sessões de capacitação, seminários profissionais e oficinas de formação, que contarão com seu apoio no tocante às últimas tendências e tecnologias da indústria.

TERRY RASMUSSEN, da Caterpillar, explorará a obra digital do futuro com as tecnologias de última geração, que poderão aumentar exponencialmente a eficiência e a lucratividade. Vivemos num mundo em que tudo parece que pode se conectar. Mas o que acontece com as máquinas que nos ajudam a fazer nosso trabalho?

ALEXANDRE DIDONE, da Telogis LATAM, vai mostrar como se pode aproveitar a tecnologia e o poder dos jogos competitivos entre operadores para obter maior segurança, produtividade e satisfação, através da *Gamificación*.

ROBERTO MARTÍNEZ GONZÁLEZ, do



DADOS ÚTEIS

QUANDO

10 e 11 de outubro de 2016

ONDE

Lima, Peru

NA INTERNET

www.conexpolatinamerica.com.

Ministério de Energia do Chile, oferecerá um interessante caso de estudo sobre a experiência do Chile em direção ao futuro com a adoção do Tier 3. E **JULIO MOLINA**, gerente geral da distribuidora Cummins Perú SAC, vai falar sobre como os fabricantes de motores podem trabalhar pró-ativamente com os clientes nos territórios menos regulados.

O veterano analista da Americas Market Intelligence, **JOHN PRICE**, apresentará um prognóstico e análise de oportunidades específicas nos maiores mercados de



Alexandre Didone



Derek Woodgate

construção da LATAM. O que está definindo e impulsionando o crescimento no Brasil, México, Argentina, Chile, Peru e Panamá?

Finalmente, o destacado futurista **DEREK WOODGATE** compartilhará com exclusividade um pouco do que vai apresentar de sua pesquisa sobre a América Latina na CONEXPO-CON/AGG 2017, em Las Vegas, sobre os cenários e plataformas de desenvolvimento futuros para a indústria da construção em todo o mundo.

O evento promete se tornar uma referência para a indústria, tanto assim que já conta com os apoios de importantes empresas, como a JLG, Volvo, Ferreyros-CAT, Derco Peru-JCB, Pro-Tec, VSS Macropaver, Case, Astec, Ritchie Brothers, Grupo Ipesa-John Deere, Atlas Copco e Komatsu.

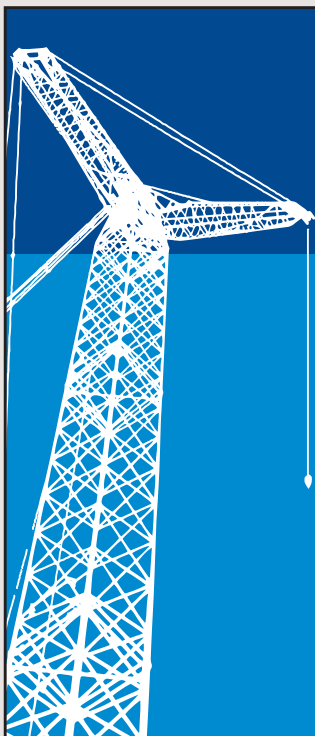
Para mais informação, visite www.conexpolatinamerica.com. ■

10 DE OUTUBRO

- 08:00 – 10:00** Inscrições
- 08:30 – 09:30** Café da manhã
- 09:30 – 09:40** Boas-vindas e descrição geral do Dia 1 – Andrija Korolija Pecotic. Assessor da Graña y Montero e presidente do Comitê Organizador da CONEXPO Latin America.
- 09:40 – 09:45** Introdução do palestrante, Enrique Ramírez, Diretor de Negócios Volvo CE, Peru.
- 09:45 – 10:45** Tema: O Caminho do Futuro, apresentado pelo principal palestrante do evento, o reconhecido visionário Derek Woodgate, presidente da Futures Labs Inc. Ele oferecerá um panorama dos cenários futuros e plataformas de desenvolvimento para a indústria da construção. Patrocinado pela Volvo.
- 10:45 – 11:15** Coffee Break
- 11:15 – 11:25** Boas-vindas e introdução do palestrante do Ministério, Guido Valdivia, diretor executivo da CAPECO.
- 11:25 – 12:00** Situação da infraestrutura: Projetos no Peru e possibilidades de investimento. Gustavo Villegas, secretário geral da Proinversión.
- 12:00 – 13:00** A Obra Digital do Futuro, Terry Rasmussen, Gerente Regional, Construção Digital e Tecnologia, Caterpillar Inc.
- 13:00 – 14:30** Almoço e contatos.
- 14:30 – 15:00** *Gamificación*: O Aproveitamento da Tecnologia e os Jogos Competitivos entre Operadores para Otimizar seus Resultados, Alexandre Dioné, diretor de vendas e gerente general para América Latina da Telogis.
- 15:00 – 16:00** Sistema de Controle de Nivelção Inteligente, Gustavo Vargas Cuneo, subgerente Produtos e Marketing, Komatsu Chile S.A.
- 16:00 – 16:30** Coffee Break
- 16:30 – 17:00** Gestão Eficiente da Frota - O Uso Prático da Telemática, Tim Morgan, Gerente de Equipamentos, Branch Highways.
- 17:00 – 18:00** Como Fazer Mais com Menos: Eficiência e Excelência Operacional, Yoshio Kawakami, Diretor RAIZ Consultoria.
- 18:00** Palavras de encerramento do Dia 1 e programação do dia seguinte. Andrija Korolija Pecotic. Assessor da Graña y Montero e presidente do Comitê Organizador da CONEXPO Latin America.
- 18:00 – 19:30** Recepção e sorteio CONEXPO-CON/AGG 2017

11 DE OUTUBRO

- 08:00 – 10:00** Inscrições
- 08:30 – 09:30** Café da manhã
- 09:30 – 09:35** Boas-vindas e descrição geral do Dia 2 – Andrija Korolija Pecotic. Assessor da Graña y Montero e presidente do Comitê Organizador da CONEXPO Latin America.
- 09:35 – 10:30** Prognósticos da indústria regional e global. John Price, diretor de administração da Americas Market Intelligence.
- 10:30 – 11:00** Coffee Break
- 11:00 – 12:00** Novas tecnologias: oportunidade ou risco? Implicações das emissões, regulações, Roberto Martínez, do Ministério de Energia do Chile, e Julio Molina, gerente geral da Distribuidora Cummins Peru SAC.
- 11:30 – 12:30** Projetos regionais ou projetos que cruzam fronteiras & megaprojetos: oportunidades e desafios.
- 12:30** Encerramento dos Seminários CONEXPO Latin America 2016. Assessor da Graña y Montero e presidente do Comitê Organizador da CONEXPO Latin America.



VENDAS INTERNACIONAIS & SOLUÇÕES DE LOCAÇÃO

GUINDASTES AT

1x 100 t	Tadano AFT 100G-4	NEW!
1x 130 t	Grove GMK 5130-2	NEW!
1x 200 t	Liebherr LTM 1200-5.1	2009
1x 220 t	Tadano AFT 220G-5	NEW!
1x 300 t	Grove GMK 6300L	2012
1x 500 t	Liebherr LTM1500-8.1	2014

GUINDASTES SOBRE ESTEIRAS

1x 650 t	Terex-Demag CC 3800	2014
1x 1250 t	Terex-Demag CC 6800	2014

GUINDASTES PARA TERRENOS ACIDENTADOS

1x 35 t	Tadano GR 350XL-2	2013
2x 55 t	Tadano GR 550XL-2	2013
2x 55 t	Terex RT 555	NEW!
1x 65 t	Grove RT 765E	NEW!
1x 80 t	Terex RT 780	NEW!
3x 100 t	Tadano GR 1000XL-2	2013
1x 110 t	Terex Quadstar 1100	NEW!
1x 90 t	Grove RT 890E	2012

GUINDASTES

2x 90 t	TMS 9000E	2013
---------	-----------	------

Galvanistraat 35
NL-3316 GH Dordrecht
Holanda
info@hovago.com
+31 (0)10 892 04 75



Estabelecida em 1946
Membro do grupo ProDelta

www.hovago.com

HOVAGO
Your global cranes partner

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

**OBTENHA MAIS
POR SEU DINHEIRO
SEM SACRIFICAR
A QUALIDADE**

**QUALIDADE COM VALOR...
GARANTIDO™**

A CTP está comprometida em prover peças e serviços da mais alta qualidade, com o respaldo de uma das melhores garantias da indústria.



PEÇAS NOVAS PARA TROCA EM MAQUINÁRIO PESADO

Ligue sem custo nos EUA: Miami 1.866.253.8616 - Dallas 1.800.287.0580
Miami: (305) 894-3074 sales@costex.com • Dallas: (214) 231-7455 dallas@costex.com

ORÇAMENTOS/PEDIDOS EM:
www.costex.com

SIGA-NOS EM:



Uma empresa certificada pelo ISO 9001

**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



**Líder mundial em equipamentos
subterrâneos para a construção**

Equipamento para
cimentação de
terreno

Construção pesada

Construção de
edifícios

Restauração e
reparação

Estradas e pontes

Túneis e mineração

Restauração
ambiental

Perfuração de poços
geotérmicos



ChemGrout®

Mais de 45 anos de experiência em cimentação de terrenos

www.chemgrout.com 708.354.7112

CONSTRUÇÃO LATINO-AMERICANA

CLA

Para anunciar na seção de classificados da CLA ou para obter mais informações, por favor entre em contato com Bev O'Dell:

Tel: +1 816-886-1858
e-mail: bev.odell@khl.com

MAIS QUE SOMENTE ALCANCE.

SJ30 BOOM ELÉTRICO ARTICULADO



Desde o princípio, a Skyjack identificou dois parâmetros principais para estes booms elétricos. Além de oferecer especificações competitivas de alcance, eles também oferecem excepcional performance de deslocamento e ciclo de trabalho...

- Aumentar o ciclo de trabalho maximizamos a quantidade de trabalho possível com uma carga completa do equipamento.
- Sua excepcional performance de deslocamento permite que o carregamento para transporte está significativamente melhorado.
- O sistema de tração elétrico direto AC alimenta os dois motores de tração operando em paralelo para maximizar a gradeabilidade.
- Sensores de controle de velocidade e tração reduz perdas de tração e pneus patinando.
- Bomba hidráulica do sistema com velocidade variável e a utilização de gravidade para descida dos braços primário e secundário, aumentam a eficiência.

www.skyjack.com

SKYJACKTM
simply reliable

SKYCODED. SKYRISER. EASYDRIVE. ACCESSORYZERS.