

construção

LATINO-AMERICANA

JULHO-AGOSTO DE 2013
Volume 3, Número 6
Uma publicação da KHL Group

BRASIL



21

ESCAVADEIRAS



27

LIEBHERR



51

CANTEIRO DE OBRA



52

Plataformas aéreas: Segurança antes de tudo

A REVISTA DA INDÚSTRIA DA CONSTRUÇÃO NA AMÉRICA LATINA



XCMG

www.xcmg.com



WWW.XCMG.COM
Xuzhou Construction Machinery Group Co., Ltd

XCMG PARA SEU SUCESSO!

E-mail: export@xcmg.com

EQUIPE EDITORIAL

EDITOR Cristián Peters

e-mail: cristian.peters@khl.com

EDITORA ASSISTENTE Clarise Ardúz

e-mail: clarise.arduz@khl.com

EQUIPE EDITORIAL Lindsey Anderson, Alex Dahm, Lindsay Gale, Sandy Guthrie, Murray Pollok, D. Ann Shiffler, Chris Sleight, Helen Wright, Euan Youdale

DIRETORA DE PRODUÇÃO E

CIRCULAÇÃO Saara Rootes

GERENTE DE PRODUÇÃO Ross Dickson

GERENTE DE DESIGN Jeff Gilbert

DESIGNER GRÁFICO Gary Brinklow

ASSISTENTE DE DESIGN Pippa Smith

ASSISTENTE DE PRODUÇÃO

Louise Kingsnorth

GERENTE FINANCEIRO Paul Baker

ASSISTENTE FINANCEIRO Gillian Martin

CONTROLE DE CRÉDITO Josephine Day

GERENTE REINO UNIDO Katy Storvik

DIRETOR DE NEGÓCIOS Peter Watkinson

GERENTE DE CIRCULAÇÃO Theresa Flint

GERENTE DE MARKETING Hayley Gent

GERENTE DE VENDAS

Matt Burk

e-mail: matt.burk@khl.com

Tel: +1 312 929 3478

ESCRITÓRIO DE VENDAS EUROPA

Alister Williams

e-mail: alister.williams@khl.com

Tel: +44 1892 786223

ESCRITÓRIO DE VENDAS CHINA

Cathy Yao

e-mail: cathy.yao@khl.com

Tel: +86 10 65536676

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 AMÉRICAS

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

Los Militares 5620, of. 909, Las Condes

Santiago, Chile

Tel: +56-2-28850321

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 65536676

Editorial

Dias de fúria

Os últimos tempos não têm sido fácil para o Brasil. A quinta economia do mundo tem visto como sua população se cansou de esperar pelas melhorias prometidas com relação à qualidade de vida e saiu às ruas para protestar. Os brasileiros se perguntam a razão pela qual o Governo pode construir estádios com as mais altas tecnologias e custos que multiplicam suas estimativas iniciais, e não investe também em hospitais e escolas de qualidade.

As pessoas estão cansadas de ver como um país que goza de bem-estar e oferece excelentes oportunidades parece focar a abundância em alguns poucos e perder as oportunidades em uma burocracia interminável e intangível. É tão grande o cansaço acumulado que o detonante das revoltas foi algo que poderia ter sido considerado trivial: o aumento de R\$ 0,20 (cerca de US\$0,09) do valor do transporte público em São Paulo, aumento que em seguida ligou os alertas de por que pagar mais por um serviço e uma infraestrutura deficiente?

A pressão surtiu efeito e, além de derrubar o aumento do transporte, o Governo analisa novos programas de gasto social.

Mas não se deve concentrar na "pele" do conflito. Não é apenas um tema do aumento do transporte, dos excessos nos gastos para os eventos esportivos, nem sequer se concentra unicamente em políticos que podem deixar muito a desejar. A tensão social existente no Brasil, fruto principalmente das enormes desigualdades econômicas (que, em geral, podem ser encontradas em toda a região), foi potencializada por uma urbanização, às vezes, 'desorganizada' que não tem privilegiado seus habitantes, mas os levou às moradias infra-humanas, que, somadas a um congestionamento constante de veículos e transporte, uma infraestrutura viária colapsada, uma cidade contaminada, e serviços de saúde ineficientes, fazem que a equação termine por alienar até ao mais paciente.

Em termos de construção, o Brasil tem que começar a se mexer e conseguir mobilizar os investimentos necessários para contar com a infraestrutura que esperada para a quinta economia mundial. Como a nossa reportagem principal mostra, as expectativas de crescimento são satisfatórias para os próximos anos.

De acordo com a Sobratema (Associação Brasileira de Tecnologia para Construção e Mineração), o setor da infraestrutura crescerá 12,5% em 2013 e 15,7% em 2014, enquanto que a construção civil alcançará um crescimento de 10,9% e 18,1%, respectivamente.

Cristián Peters

Editor *Construção Latino-Americana*

KHL Group Américas

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

Los Militares 5620, of 909. Las Condes, Santiago, Chile





Simplemente... confiável!



A Skyjack orgulhosamente anuncia a abertura oficial de sua nova unidade em Indaiatuba, São Paulo. Com profissionais altamente qualificados em vendas e pós-venda, a Skyjack Brasil está estrategicamente localizada para oferecer soluções confiáveis aos clientes da indústria de plataformas aéreas. Nossa filial brasileira conta com uma equipe altamente experiente para atender suas necessidades em serviços e vendas de peças e de equipamentos novos.

A filosofia Skyjack é simples. Nós desenhamos soluções em elevação que são robustas, confiáveis e de fácil manutenção, com o melhor retorno sobre o ciclo de vida do produto.

Skyjack Brasil
Alameda Júpiter, 710
Loteamento American Park Empresarial
Indaiatuba, SP, Brasil 13347-653
Tel: +55 19 3936.0136 (Skyjack Brasil)
Tel: +1 519.837.0888 (Skyjack Canada)
contato@skyjack.com



Para maiores informações ligue para +55 19 3936-0136,
ou visite nosso site www.skyjack.com

CAPA



Veja a matéria sobre plataformas aéreas na página 33.

ELABORADO POR



www.khl.com

ISSN 2160-4126

© Copyright KHL Group Americas LLC, 2013

BPA Aplicada para

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

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

Construção Latino-Americana se esforça para garantir que o conteúdo editorial e a publicidade da revista sejam verdadeiros e corretos, mas KHL Group Americas LLC não se responsabiliza por qualquer falha e as opiniões expressas, nesta revista, não refletem aquelas da equipe editorial. A editora também não se responsabiliza por situações decorrentes da utilização das informações da revista. O editor não se responsabiliza nem por custos ou danos resultantes do material publicitário não-publicado. A data oficial de publicação é o dia 15 de cada mês.

Construção Latino-Americana é publicada 10 vezes por ano por KHL Group Americas, LLC, 3726 East Ember Glow Way, Phoenix, AZ 85050, EUA.

ASSINATURA: O preço da assinatura anual é US\$250. Assinaturas gratuitas são concedidas, sob circulação controlada para os leitores que preencham o formulário de assinatura e que se qualifiquem aos nossos termos de controle. O editor reserva-se o direito de rejeitar assinaturas para os leitores não qualificados.

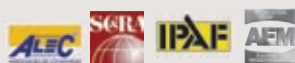
construcción LATINOAMERICANA

Construcción Latinoamericana también está disponible en español.

PARCERIA



APOIO



NOTÍCIAS

6

Investimentos de mais de US\$1,6 bilhões são previstos pelo governo chileno para o crescimento do setor portuário, através da concessão de oito de seus dez portos estatais, processo que será realizado nos próximos meses.

BRASIL



18

PAÍS EM FOCO

21

As vendas de máquinas deveriam crescer 11,8% em 2013, o que envolve um total de 76 mil unidades. Em 2010, ano recorde em termos de crescimento, foram vendidos 70 mil equipamentos.

ESCAVADEIRAS

27

A redução de custos de operação está impulsionando o uso das novas tecnologias para aumentar a eficiência, reduzir o consumo de combustível e recuperar energia.

PLATAFORMAS AÉREAS

33

À medida que esses equipamentos conquistam seu espaço no mercado, as normas para seu uso se tornam mais exigentes.

RANKING: ACCESS20

39

Há novidades interessantes no ranking, que enumera os maiores fabricantes de equipamentos de acesso motorizado do mundo.

OPINIÃO: IPAF

43

A Federação está avançando rapidamente na divulgação de sua mensagem de segurança nos diversos países da América Latina.

ROMPEDORES HIDRÁULICOS

45

Os martelos hidráulicos se unem à tendência das denominadas ferramentas de demolição "silenciosas".

ATUALIDADE: LIEBHERR

51

A companhia dispõe de novas instalações em Miami, que atenderão o mercado norte-americano, a América Latina e o Caribe.

CANTEIRO DE OBRA: VERMEER

52

A construtora mexicana Arendal está operando o maior equipamento de perfuração direcional de seu país, uma D1000x900 da Vermeer.

EVENTO: CONSTRUCTION EXPO

57

A feira permitiu aos visitantes conhecer o que há de mais novo no mercado, e aos expositores, de fechar bons negócios.

EVENTO: CONCRETE SHOW

63

O evento contará com mais de 580 expositores nacionais e internacionais.

ASSINATURA

64

CLASSIFICADOS

65



Portos chilenos receberão investimentos de US\$1,6 bilhão

Investimentos de mais de US\$1,6 bilhão estão previstos para os próximos meses pelo governo chileno para o crescimento do setor portuário, por meio da concessão de oito de seus dez portos estatais, segundo explicou o ministro de Transportes e Telecomunicações Pedro Pablo Kuczynski.

O titular de Transportes

explicou que, através desse programa de investimentos, será aumentada a capacidade de transferência de carga do país em, aproximadamente, 40 milhões de toneladas, garantindo que as diferentes regiões contem com os serviços portuários que necessitam no curto e médio prazo. “Assim estamos melhorando a competitividade do país e reposicionando o Chile em um lugar de liderança no mercado portuário regional”, explicou a autoridade.

Cabe lembrar que o programa de modernização de infraestrutura portuária impulsionado pelo atual governo de Sebastián Piñera teve início em 2011, com a adjudicação de concessões nos portos de Coquimbo, San Antonio e Talcahuano, os



Entre os portos que serão licitados nos próximos meses está o Porto de Iquique.

quais somam investimentos de US\$543,9 milhões. Na sequência, durante este ano, veio o Terminal 2 do Porto de Valparaíso, projeto que considera desembolsos de US\$507 milhões. Além disso,

para os próximos meses, está em processo a licitação de frentes de atracação nos portos de Iquique, Antofagasta, Puerto Montt e Chacabuco, o que exigirá investimentos de US\$556 milhões. ■

EM DESTAQUE

BOLÍVIA Uma rodovia que unirá a localidade de Los Lotes com a região de Río Grande, em Santa Cruz, será construída pela empresa Yacimientos Petrolíferos Fiscales Bolivianos (YPFB) e a Empresa Constructora del Ejército (ECE). A obra busca permitir a execução de projetos de hidrocarbonetos nessa região, localizada ao leste do país.

Segundo um depoimento do presidente da YPFB, Carlos Villegas, essa rodovia se transformará em uma “via expedita” para a execução de projetos como a Usina de Separação de Río Grande e a Usina de Gás Natural Liquefeito.

Essa via de pouco mais de 44 km de extensão, que exigirá investimentos de cerca de US\$41,6 milhões, melhorará também a malha viária da região e contribuirá com o fortalecimento do comércio de produtos de origem agropecuária da área. Também permitirá a distribuição de gás natural virtual a 36 cidades que se encontram nesse trecho.

Panamá investirá US\$878 milhões em aeroportos

Um investimento de US\$878 milhões é o que planeja o governo panamenho para a construção, ampliação e modernização de seus aeroportos. A intenção é, além de continuar se consolidando como principal porto de acesso e trânsito do continente, impulsionar o crescente auge turístico pelo que atravessa a América Central.

Um dos principais projetos é o de uma segunda ampliação de Tocumen, o principal aeroporto panamenho que recentemente foi ampliado com a construção de um

cais norte, o qual já entrou em funcionamento e que representou um investimento de US\$100 milhões.

Está sendo construído agora o cais do sul, que deverá começar a operar em 2014. Com investimentos de cerca de US\$674 milhões, o projeto vai aumentar a capacidade de passageiros de Tocumen para, pelo menos, 18 milhões.

Na costa atlântica do país, está em construção o novo aeroporto Enrique Jiménez, com investimentos de US\$58,3 milhões, aeroporto que atenderá a cidade de

Colón. Enquanto isso, no sudeste do país, está sendo construído o aeroporto Scarlett Martínez, na localidade de Río Hato, na província de Coclé. ■

Um dos principais projetos é o de uma segunda ampliação de Tocumen.



Empresa chinesa construirá ferrovia interoceânica em Honduras

O Governo hondurenho pretende fechar, no início de julho, um memorando de entendimento com a empresa China Harbour Engineering Company (CHEC), com o objetivo de construir uma linha ferroviária interoceânica que ligará a ilha de Amapala, no Pacífico, com Puerto

Castilla, no Atlântico.

O custo total do projeto será de US\$20 bilhões. O valor será utilizado para a construção de dois portos, 10 linhas de trens -que terão 600km e irão de uma costa à outra-, uma ponte de 2,4km que unirá Amapala com o continente, uma refinaria em Porto Castilla e um oleoduto.

A companhia chinesa CHEC será a responsável por realizar os estudos técnicos e financeiros do projeto, e estima-se que os estudos de viabilidade começarão dentro dos próximos dois meses e demorarão um ano para serem finalizados.

Este é o terceiro projeto de infraestrutura interoceânica anunciado na América Central durante as últimas semanas.



O custo total do projeto será de US\$20 bilhões.

EM DESTAQUE

PERU A empresa Sacyr, através de sua filial Sacyr Construcción, obteve seu primeiro contrato no Peru: a construção de duas centrais hidrelétricas que exigirão investimentos de pouco menos de U\$77,9 milhões.

O contrato com a companhia Generación Andina consiste na construção das centrais hidrelétricas de El Carmen (no departamento de Huánuco) e 8 de Agosto (na província de Humalíes) assim como a linha de transmissão para Tingo María.

A nova aquisição faz parte do processo de internacionalização da Sacyr, que fortalece sua presença na América Latina.



Porto de Barranquilla continua crescendo

Tornar-se um dos portos multimodal de carga mais importantes da região é o objetivo do plano de investimentos de US\$180 milhões que o Porto de Barranquilla está executando, na Colômbia.

Segundo o gerente da companhia, René Puche, em 2013, foram investidos mais de US\$13 milhões, e foram adquiridos dois guindastes multimodais de última geração, o que permitiu dobrar a capacidade de movimento do porto para 50 contêineres por hora.

Além disso, em breve, terá início a construção de dois

Os outros dois são um canal interoceânico na Nicarágua, de US\$40 bilhões, e um projeto interoceânico na Guatemala de US\$10 bilhões, que abrange um canal seco de 390 km com oleodutos e gasodutos, uma estrada de alta velocidade e uma linha de trem. ■



cais novos, projeto que custará outros US\$6 milhões, e permitirá ao porto contar com nove pontos de atracação.

De acordo com Puche, no ano passado, o Porto de Barranquilla movimentou 4,6 milhões de toneladas e este ano espera-se um crescimento de cerca de 5 a 6%. ■

AGENDA

2013 AGOSTO

31-3 / Expo Construye

Tegucigalpa, Honduras
www.expoconstruye2013.com

1-3 / Expo Foro Edificare

Puebla, México
www.expoedificarepuebla.com

22-24 / Constructo 2013

Monterrey, México
www.constructo.com.mx

28-30 / Concrete Show

South America
São Paulo, Brasil
www.concreteshow.com.br

SETEMBRO

10-15 / Hábitat 2013

Guayaquil, Equador
www.expoplaza.ec

11-15 / Capac Expo Hábitat

Cidade do Panamá, Panamá
www.capacexpo.com

OUTUBRO

1-5 / Excon

Lima, Peru
www.excon.com.pe

Construção de canal deixa a Nicarágua dividida

São diversos os motivos que estão criando uma divisão no país centro-americano devido ao tema do contrato da Nicarágua com uma empresa chinesa para a construção de uma via aquática transoceânica de US\$ 40 bilhões, que, pretende competir com o Canal do Panamá. O primeiro dos motivos que está sendo questionado por muitos é que não foi feita uma licitação pública para escolher a empresa que ganharia o projeto. Além disso, está o fato de que o acordo foi aprovado pelo Congresso em menos de 48 horas, o que chamou a atenção de muitos nicaraguenses.

Também há dúvidas sobre o empresário chinês, Wang Jing, dono da companhia Hong Kong Nicaragua Canal Development Investment Co. (HKND), que é agora responsável pela construção

do canal e sua manutenção durante 50 anos, o que poderia chegar a um total de 100 anos. Já circula em alguns meios de comunicação que o empresário não tem experiência na construção de canais e que sua empresa foi constituída em um lapso de três semanas e com um capital de US\$64 mil.

Opositores ao governo insistem que a concessão é “inconstitucional, fraudulenta e prejudicial aos interesses da Nicarágua”. Também acusaram o presidente Daniel Ortega de “vender a soberania nacional”. Os empresários e os ecologistas, por sua vez, alegam que suas opiniões não foram levadas em consideração.

No entanto, o oficialismo continua considerando o projeto como “a grande solução para tirar o país da pobreza”, já que, segundo o governo, a construção do canal levaria dez anos e, nos



O presidente da Nicarágua, Daniel Ortega e Wang Jing, da empresa HKND Group, durante a assinatura do acordo para a construção do canal interoceânico.

cinco primeiros, geraria dois milhões de empregos e 15% de crescimento econômico.

A gigantesca obra, que envolverá um valor quatro vezes maior que o Produto Interno Bruto (PIB) do país, abrange um canal húmido, uma ferrovia, dois portos, um aeroporto e um oleoduto. ■

EM DESTAQUE

AÇO De janeiro a maio de 2013, a China exportou para a América Latina 1,2 milhões de toneladas de produtos manufaturados de aço, número 4% maior que o registrado no mesmo período de 2012. A região representou 10% das exportações da China.

No mesmo período de 2013, a Venezuela foi o país da América Latina que mais importou produtos chineses manufaturados em ferro e aço (215.790 toneladas), 70% acima do registrado no mesmo período de 2012. O Brasil registrou 200.596 toneladas, no entanto suas importações diminuíram 18% em comparação com o mesmo período de 2012.

Os produtos mais importados do país asiático foram os tubos sem costura, com 231.558 toneladas, e, em segundo lugar, estão os tubos com costura com 217.898 toneladas.

México investe US\$23,1 bilhões em infraestrutura

Cerca de 310 bilhões de pesos mexicanos (US\$23,1 bilhões) serão investidos, durante 2013, o governo mexicano em obras rodoviárias, portuárias, ferroviárias, hídricas, elétricas e petroleiras, entre outras. A

informação foi divulgada pelo presidente Enrique Peña Nieto, quem também explicou que, durante o primeiro semestre já foram desembolsados US\$9,1 bilhões, e que o valor restante será investido durante o

segundo semestre.

A infraestrutura “nos permitirá construir um México moderno e próspero que almejamos; por isso consideramos um assunto estratégico e de prioridade nacional”, comentou o mandatário durante a Reunião Nacional de Comunicações e Transportes 2013, realizada em Merida. ■

Durante o primeiro semestre foram desembolsados cerca de US\$9,1 bilhões.





A COR DA **mobilidade**

As três novas Plataformas Aéreas Tipo Tesoura para Terrenos Acidentados da Genie® têm design aprimorado e melhor desempenho. Elas possuem eixo dianteiro de oscilação ativa, que traz maior dirigibilidade em qualquer terreno e potência nas mais severas condições. A família da RT69 foi expandida para oferecer o melhor desempenho no canteiro de obras. Seu novo design permite que as três plataformas sejam dirigidas e operados em altura total.

- Disponível em modelos de 26' (7,9 m), 33' (9,96 m) ou 40' (12,2 m)
- Design simplificado da pilha de conexões 3-4-5
- Capacidade de elevação de até 1.500 lb (680 kg) no modelo GS™-2669 RT
- O eixo de oscilação frontal (padrão) ativo mantém as quatro rodas sobre o solo durante a operação
- Acesso simplificado para manutenção com portas que abrem totalmente para fora

Terex Latin America

+55 11 4082-5600

EMAIL marketingla@terex.com | WEBSITE terex.com.br

Genie
A TEREX BRAND

Petrobras planeja grandes investimentos em infraestrutura

Durante um seminário, realizado em São Paulo, a presidente da Petrobras, Maria das Graças Silva Foster, comentou sobre a

contribuição da Estatal para o crescimento e a consolidação da infraestrutura do Brasil.

Segundo a executiva, o Plano de Negócios e Gestão 2013-2017 da Petrobras prevê investimentos de US\$ 236,7 bilhões, 95% destinados ao Brasil. Sobre a produção de petróleo, até 2020, anunciou que passará dos atuais 2 milhões de barris por dia para 4,2 milhões, beneficiando-se da recuperação da indústria naval, responsável pela construção de sondas e barcos de apoio.

Além de impactar a indústria naval, o aumento da produção de petróleo da empresa levou a criação do Programa Infralog - Programa de Otimização de Infraestrutura Logística, o qual ajudará a investir US\$ 6 bilhões, até 2020, na ampliação da capacidade portuária, aeroportuária e dos terminais de petróleo.



A plataforma P-61, primeira do tipo Tension Leg Wellhead Platform no Brasil, está na fase final de construção, em Angra dos Reis (RJ).

Em relação às obras conduzidas pela Companhia, como nos casos das construções da Refinaria do Nordeste (Rnest), do Comperj e da Unidade de Fertilizantes de Três Lagoas, a presidente

explicou que os investimentos não se restringem à estrutura das unidades, mas também toda a infraestrutura do entorno, como a construção de píeres, estradas e linhas de transmissão. ■

EM DESTAQUE

MATERIAIS Segundo a Abramet (Associação Brasileira da Indústria de Materiais para Construção), as vendas de materiais de construção subiram 3,1% em maio em relação a igual período do ano passado. Com esse resultado, o acumulado do ano passa para 4,4%, o que se aproxima à expectativa da Abramet de crescimento de 4,5% nas vendas de materiais em 2013.

Por segmento, as vendas de materiais básicos em maio cresceram 2,1% sobre um ano antes e 0,5% na comparação com abril. Já as vendas de materiais de acabamento avançaram 5,6% e 3,3%, respectivamente.

Setor Rental espera melhorias para 2º semestre

Em uma coletiva de imprensa, durante a feira Construction Expo, que foi realizada de 5 a 8 de junho em São Paulo, diversos representantes do setor de locação se reuniram para oferecer um panorama atual do setor.

Eurimilson Daniel, vice-presidente da Sobratema, quem liderou a reunião,

O setor de locação de equipamentos para a construção espera crescer, este ano, cerca de 10%.

explicou que o setor viveu uma situação muito limitada em 2011-2012, onde se investiu muito em frota pensando nas obras projetadas para o período, o que gerou uma situação muito preocupante para as empresas de locação. “Muitas máquinas ficaram estocadas. Pensamos que o mercado cresceria muito nos dois anos anteriores e nos enganamos”, comenta. Afirma que os grandes problemas que causaram esse panorama foram: estancamento de obras,

projetos que não saíram do papel, políticas econômicas inadequadas, entre outros. Porém, garante que o setor vê o segundo semestre com outros olhos. “Entramos em 2013 com menos expectativas que anos anteriores e, a pesar de que começou lento, temos boas expectativas para o segundo semestre do ano”, garante.

O setor, que está composto por mais de 5 mil empresas, pretende alcançar, este ano, um crescimento de 10%. ■



KOMAC

Technology with Passion

NEW GENERATION HYDRAULIC BREAKERS CRUSHERS &



CONCRETE PUMPS



A nova série **TOR** possui:
maior força, novo sistema de
engraxamento automático, maior
durabilidade, novo conceito em
sistemas submersíveis



Bucket Crushers

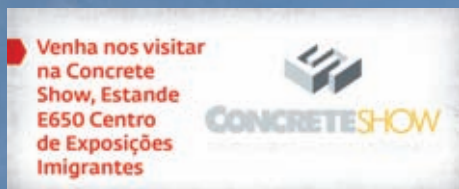


New dealers & Agent Recruiting

Head Office

#601, Shinsong B/D, 25-4, Yeouido-Dong, Yeongdeungpo-Gu, Seoul, Korea
Tel: +82 2 761 0880 Fax: +82 2 761 0049 E-mail: sales2@komac.co.kr

design by:
mideastplant.com



Grúa de torre Potain MCi85A

Na Potain, nós oferecemos recursos de alto desempenho, suporte confiável 24 horas e uma linha de produtos de alta qualidade, porque guindastes são o que fazemos. Com 14 modelos de 5 a 25t, temos um guindaste para qualquer obra.

Características da Grúa MCi85A de 5t:

- Pequeno espaço requerido: perfeito para obras urbanas
- Controles de precisão que permitem uma operação suave
- Exclusiva cabine SmartView maximiza a visibilidade do operador
- Pode ser facilmente montada em apenas um dia para trabalhar.



Distribuidor exclusivo no Brasil

LÍDERES EM IÇAMENTO

Para maiores informações, visite
www.manitowoccranes.com

Os mercados emergentes impulsionam a construção global

Uma nova pesquisa, a *Global Construction Perspectives 2025*, da Global Construction Perspectives e a Oxford Economics, mostra que os países em desenvolvimento impulsionarão o crescimento da construção em longo prazo. Esse é o caso em diferentes regiões do mundo, como Qatar e Nigéria, países que apresentam rápido

crescimento.

Durante o lançamento do estudo, Bruno Lafont, presidente e CEO da Lafarge, companhia patrocinadora do *Global Construction 2025*, afirmou que “segundo o relatório, a construção representará 13,5% da produção mundial em 2025. Falar de construção é falar de crescimento (...). Mais de 66% da atividade da indústria será realizada nos mercados emergentes até esse ano”.

Um fator interessante citado pelo executivo é o fato de que a expansão econômica tem impulsionado a urbanização, de uma maneira tão forte, que “cada dia que passa se urbaniza uma área tão grande como Paris, de 110 km²”, acrescentou.



Segundo o relatório, o volume de produção da construção crescerá mais de 70%, alcançando US\$15 trilhões em 2025.

Apesar de que os mercados emergentes liderarão o caminho, os autores do informe advertiram que

o crescimento será mais moderado que no passado. Jeremy Leonard, da Oxford Economics advertiu que “aqueles que esperam que a China cresça 10%, assim como na última década, estarão desiludidos. Seu crescimento será de aproximadamente 7%”.

Porém, os mercados desenvolvidos mostram perspectivas mais negativas. “Não podemos esperar um crescimento muito maior que 2% na próxima década”, disse Leonard. “A tendência é falar da Europa como uma década perdida de crescimento. Inclusive quando sairmos da atual recessão cíclica, só enxergamos um crescimento de 1,8% entre 2015-2020”, acrescentou.

EM DESTAQUE

CHINA No começo de julho foi inaugurado em Chengdú, capital da província de Sichuan, o Centro Global do Novo Século (New Century Global Center), o maior edifício do mundo: a estrutura de 1,7 milhões de m² possui, na parte interna, uma praia artificial e, graças a um telão LED gigante podem ser apreciados diversos pores-do-sol.

Além disso, existem escritórios, galerias comerciais, 14 salas de cinema, uma pista de gelo, hotéis cinco estrelas, um parque aquático e uma imitação de um povoado de estilo mediterrâneo.

Crystal Lagoons anuncia grande projeto em Dubai

Localizado no coração da cidade, o novo projeto da empresa chilena Crystal

Lagoons em Dubai tem chamado a atenção por sua grandiosidade e, principalmente, por uma lagoa cristalina de 40 hectares, que será construída, com a qual a empresa estará batendo o recorde Guinness pela terceira vez, por ser esta a maior lagoa cristalina do mundo.

No total serão 1500 condomínios residenciais, 100

hotéis, além de um shopping e a lagoa.

O empreendimento, denominado “Mohammed Bin Rashid City” de 400 hectares de extensão, exigirá um investimento de US\$5 bilhões. O complexo terá 65% de áreas verdes e a menor densidade do mundo nessa categoria.

A execução estará a cargo de um joint venture formado entre Meydan Group – braço imobiliário do Governo de Dubai- e Sobha, a empresa imobiliária e construtora mais importante da Índia.

O empreendimento, em 400 hectares de extensão, exigirá um investimento de US\$ 5 bilhões.



FOTON LOVOL

Trabalhamos para uma melhor América Latina com o espírito dos Jogos Olímpicos.

Com 30 funções novas, a pá-carregadeira de rodas de segunda geração é lançada com um esplendor deslumbrante.



TECHNOLOGY CREATING THE FUTURE

FOTON LOVOL INTERNATIONAL HEAVY INDUSTRY CO.,LTD.

Tel : 0086-536-7527086

Fax : 0086-536-2288909

Site : www.fotonlovol.com

Correio : Dentro do Brasil : hanjinsheng@lovol.com

Outras localidades : fotonlovolexport@gmail.com



American Augers celebrou o Dia do Cliente

A empresa American Augers celebrou pela terceira vez o Dia do Cliente, no dia 13 de junho, em suas instalações em West Salem, Ohio, Estados Unidos, em um evento que atraiu quase 100 visitantes do mundo todo, com um grande contingente de clientes da América Latina (com representantes da Argentina, do Brasil, da Colômbia, do Chile, do Equador e do México, entre outros).

Entre as atividades do dia estava um passeio pelas instalações da fábrica, que atualmente emprega aproximadamente 200 pessoas. A fábrica, que possui um inventário de peças de aproximadamente US\$12,5 milhões e que apenas terceiriza 25% da fabricação de componentes não críticos de seus equipamentos, está acolhida por importantes certificações, como a ISO 9001:2008 e a API Spec 4F. Atualmente, a companhia tem

em sua fábrica 28 soldadores certificados, os quais passam anualmente por testes, e três soldadores supervisor.

Até junho, a American Auger tinha vendido 34 equipamentos (15 perfuratrizes direcionais, 13 máquinas de perfuração e seis bombas de lama), sendo que 54% dos equipamentos foi adquirido no mercado doméstico e 46% no mercado internacional.

A jornada incluiu demonstrações ao vivo e exposições de diversos

A companhia aproveitou a ocasião para apresentar o acessório ESW-M para recolher tubulações.



Entre as demonstrações, foi feita uma perfuração com o equipamento 48/54-900.

equipamentos, entre os quais tiveram destaque máquinas como a perfuratriz direcional Maxi-Rig DD-1100RS, equipamento que oferece 100.000 libras/pé (136.000 Nm) de torque rotativo e 1.100.000 libras (aproximadamente 500 toneladas) de empuxo. Esse equipamento já está presente em Colômbia e Brasil, segundo comenta Rodolfo Sepúlveda, gerente de território internacional para América Latina, da American Augers.

A jornada concluiu com um evento no Hall da Fama do Rock n 'Roll, em Cleveland. ■

A Maxi-Rig DD-1100RS, oferece 136.000 Nm de torque rotativo e aproximadamente 500 toneladas de empuxo.

EM DESTAQUE

JCB A inglesa anunciou o sucessor do presidente executivo Alan Blake, que se aposentará no final do ano, após trabalhar quase um quarto de século na companhia.

O executivo, de 63 anos, se uniu à JCB em 1989 e se tornou CEO em 2010, enfrentando o incerto cenário mundial e fazendo com que a JCB retomasse o caminho de crescimento em vendas e produção. O executivo permanecerá como Conselheiro Sênior e membro da diretoria da empresa.

O sucessor será Graeme Macdonald, de 45 anos, que se tornou o CEO a partir de 1º de junho. Graeme ocupou diversos cargos de alto nível durante seus 16 anos na JCB e, nos últimos tempos, foi diretor de operações da companhia.



Cimento Argos na República Dominicana

A produtora e comercializadora de cimento e concreto Argos completou seu processo de chegada à República Dominicana e, desde junho,

opera plenamente no país caribenho. A colombiana chegou ao mercado dominicano em 1996 ao comprar uma participação na Cementos Colón, uma das principais empresas cimenteiras do país e em 2009 passou a controlar essa companhia, dando início a um processo de integração para alinhar suas operações.

Com essa presença, a República Dominicana se tornou, depois da Colômbia e dos Estados Unidos, o terceiro país em que a companhia

está presente plenamente como Argos. “Isso é mais que uma mudança de nome. É o resultado de um intenso trabalho para garantir a qualidade no produto e no serviço que esperam as pessoas com as quais trabalhamos”, garante Maurício Ossa, vice-presidente da

Regional Caribe da Argos.

Atualmente, a Argos tem operações na Colômbia, Estados Unidos, República Dominicana, Panamá, Haiti e seis ilhas do Caribe; exporta a 35 países e possui 11 usinas de cimento, seis moendas de clínquer, mais de 2.000 misturadoras e mais de 300 centrais de concreto.

Neste momento, a Argos é a quinta maior cimenteira da América Latina e o terceiro maior produtor de concreto dos Estados Unidos.

EM DESTAQUE

DITCH WITCH

A companhia lançou sua nova valetadeira RT30, que conta com um marco durável, resistente e com componentes adequados para um desempenho consistente em todas as suas obras.

Tamanho compacto, raio de giro curto, tração nas quatro rodas e grande manobrabilidade são características que tornam o equipamento ideal para a instalação de serviços públicos em obras de espaços reduzidos.

Equipada com um motor a diesel Kubota de 24,8 HP (17,9 kW), a RT30 pode cavar uma vala de até 8 polegadas (cerca de 20 cm) de largura e 42 polegadas (cerca de 107 cm) de profundidade.

Argos tem operações na Colômbia, Estados Unidos, República Dominicana, Panamá, Haiti e seis ilhas do Caribe.



Terex Finlay participa da construção do porto Sudeste

Um britador de mandíbula Terex Finlay, modelo J-1160, está participando da construção do porto Sudeste, em Itaguaí, Rio de Janeiro.

A jornada diária de trabalho do equipamento, onde são movimentadas 4.500 toneladas de carga, é de 18 horas por dia. O projeto de construção

do porto privado Sudeste, da MMX, do Grupo EBX, abrange a construção da ponte de acesso e do pier de atracação de navios, em um consórcio constituído entre A.R.G. e a empresa Civilport Engenharia.

Serão 765 metros de pier, o qual estará conectado ao continente através de uma ponte de acesso que terá uma extensão de 647 metros.

O porto, que terá uma profundidade de 21 metros, poderá receber embarcações Capesize para embarque de minério de ferro. Na área posterior, de 52,1 hectares, haverá pátios para estocagem e movimentação de materiais.

A jornada de trabalho do equipamento, onde são movimentadas 4.500 toneladas de carga, é de 18 horas por dia.



VISÃO CRIA FUTURO

 **ZOOMLION**

Zoomlion Heavy Industry Science & Technology Co., Ltd.

Endereço: Rua Estela, 515-bl.C 2º andar, Sala 201 e 202, Vila Mariana, São Paulo-
SP-BRASIL.

Tel: 0055 11 32321235

E-mail: brazil@zoomlion.com

www.zoomlion.com



KHL Group realiza segunda conferência no Brasil

Grande quantidade de visitantes esteve presente no evento que confirmou a importância do congresso organizado pela editora da **Construção Latino-Americana**.

Cerca de 180 profissionais da indústria de guindastes e transporte se reuniram na segunda edição da Conferência Internacional de Guindastes e Transporte para a América Latina, evento organizado pelo KHL Group e que foi realizado em São Paulo, Brasil, em junho.

A popularidade do congresso confirmou a sede de conhecimento e uma clara vontade dos diferentes players de promover e desenvolver ainda mais seu foco das melhores práticas na operação de guindastes e de equipamentos de transporte.

O seminário contou com palestrantes internacionais de destaque, que abordaram os diferentes desafios que a indústria enfrenta hoje em dia e os diversos panoramas que se deve ter em mente no futuro, com um forte foco na segurança, certificação e tecnologia.

O congresso foi encabeçado por Hellen Joyce, chefe da sucursal de São Paulo da revista britânica *The Economist*, que recriou o panorama atual da economia do país, criticando as dificuldades existentes para fazer negócios, dado o alto protecionismo e os riscos políticos e regulatórios.

Alguns dos obstáculos importantes para fazer negócios, segundo João Batista Dominici, vice-presidente executivo do Sindipesa (Sindicato Nacional das Empresas de Transporte e Movimentação de Cargas Pesadas e Excepcionais), são: infraestrutura viária, restrições de carga de pontes, demora

na obtenção de permissões, etc. Apenas 12% das estradas estão pavimentadas no Brasil e quase 90% são de uma única pista, garante o vice-presidente. Muitas pontes estão limitadas a uma carga de 45 toneladas e não há nenhum programa de manutenção. O desequilíbrio entre a oferta e a demanda de serviços de transporte gera um 'apagão' logístico. "O Brasil precisa triplicar sua oferta de infraestrutura para melhorar seu serviço", concluiu o executivo.

Simão Marcelino da Silva Tuma, CEO da Al Arez Consulting, disse que o Brasil precisa de investimentos no setor energético e outras infraestruturas em geral, melhorando assim a segurança e aumentando a eficiência. "É necessário mais participação dos governos", garantiu.

David Rodrigues, diretor comercial da Makro, uma das principais companhias de locação de guindastes e transporte especializado, deu destaque para a segurança durante sua apresentação. Tocou o tema da necessidade de fazer uma mudança cultural em relação às condutas perigosas nas obras e também comentou sobre as pressões que levam a essa ação. "A segurança vai garantir o futuro da nossa empresa, da indústria e da vida", afirmou.

Segundo o executivo, são as tecnologias, as normas, os procedimentos e um pessoal altamente qualificado os fatores que permitirão o desenvolvimento de uma engenharia de movimento segura. Nesse sentido, Rodrigues destacou que, atualmente, são monitorados mais de 40% da frota da Makro e explicou que a meta é chegar a 100% em 2014.

Também participaram com palestras durante o evento: Javier Martínez, diretor



A geração de redes foi um item primordial na segunda versão da Conferência Internacional de Guindastes e Transporte para a América Latina.





executivo da britânica ALE para Espanha e América Latina, quem apresentou um novo equipamento da empresa; e Joel Oliva, gerente de programa da Comissão Nacional para Certificação de Operadores de Guindastes (NCCCO, por sua sigla em inglês), e Sarah Spivey, diretora geral da Modulift, entre outros.

ACORDO

Aproveitando o contexto da conferência, a NCCCO e o Sindipesa fecharam um acordo de entendimento para trabalhar em conjunto e conseguir uma padronização e certificação dos operadores de guindastes no Brasil.

Esse foi o primeiro passo 'real' de internacionalização da organização norte-americana que pretende repetir no mercado brasileiro alguns dos desafios alcançados nos Estados Unidos com relação à certificação de operadores de guindastes.

Segundo Joel Oliva, gerente de

O congresso foi encabeçado por Helen Joyce, chefe da sucursal de São Paulo da revista britânica *The Economist*.

desenvolvimento e de administração de programas da NCCCO, "trabalhando com uma organização bem estabelecida no Brasil, como é o caso do Sindipesa, a NCCCO pode juntar seu conhecimento de desenvolver testes com o conhecimento do mercado de guindastes que possui o sindicato. As duas organizações entendem a importância de promover a segurança em todas as operações globais. A assinatura do acordo é um sinal de que já estamos prontos para concretizar esse projeto", comentou.

"Nosso plano é trabalhar o resto de ano e, em 2014, poder começar a certificar operadores de guindastes no Brasil", afirmou o vice-presidente executivo do Sindipesa.

Dominici também informou que, durante os próximos seis meses, ambas as entidades trabalharão juntas para poder obter os fundos necessários para a execução do projeto, valor que giraria em torno de R\$100 mil (cerca de US\$44.294). "Vamos falar com fabricantes de guindastes, empresas e entidades do setor para poder juntar esses fundos e assim dar início a esse processo no Brasil", complementa.

O executivo afirma que a ideia é oferecer os testes para a certificação dos operadores, assim como a NCCCO faz nos Estados Unidos. "Os cursos ficariam por conta de escolas, institutos e entidades, como, por exemplo, a Sobratema, que tem o Instituto Opus, entre outros", garante. ■



A Comissão Nacional para Certificação de Operadores de Guindastes (NCCCO, por sua sigla em inglês) e Sindipesa fecharam um acordo de entendimento para trabalhar em conjunto e conseguir uma padronização e certificação dos operadores de guindastes no Brasil.

KHL

KITS HIDRÁULICOS PARA ESCAVADEIRAS

Kits disponíveis para diversos acessórios

- Instalação Fácil e Rápida
- Componentes de Qualidade
- Nova Tecnologia

**Envios de
2 a 5 dias**



Kits de HKX trazem todos os componentes, instruções e serviço técnico necessário para a instalação completa do acessório hidráulico escolhido.

001 360.805.8600
www.hkx.com/clp

Robustez é

enfrentar os maiores nomes em construção e não retroceder. Construir equipamentos mais confiáveis e robustos. E se os outros não gostam, problema deles.

LiuGong. Mundo duro. Equipamento robusto.SM



 **LIUGONG**

www.liugong.com

Mercado brasileiro de equipamentos: à espera de mais

As vendas de máquinas deverão crescer 11,8% em 2013, o que significa um total de 76 mil unidades. Em 2010, ano recorde em termos de crescimento, foram vendidos 70 mil equipamentos. Escrito por **Brian Nicholson e Rubens Sawaya.**



Os projetos têm sofrido atrasos, principalmente, pelos mesmos motivos que o ano anterior.

O mercado mundial de equipamentos de construção tem passado por altos e baixos. Cresceu com muita força até a crise de 2007/2008, caiu durante dois anos, voltou a subir em 2011 e, em seguida, sofreu uma nova queda em 2012. Mas a queda do ano passado deve-se ao fato

de que muitos mercados cresceram mais que o esperado em 2011, registrando uma recuperação mais moderada durante 2012.

A China, o maior mercado de equipamentos do mundo, sofreu uma queda brusca de aproximadamente 22% em 2012. As últimas projeções preveem um crescimento mais moderado no país asiático, o que reduzirá a participação da China no mercado mundial na metade desta década, ficando levemente abaixo dos 40%.

Baseando-se fundamentalmente nas vendas de equipamentos de movimento de terra e algumas máquinas de manipulação e pavimentação, a estimativa do mercado mundial de 2012 ficou em torno de 925 mil unidades, com um valor de US\$100 mil milhões. Atualmente, o Brasil representa >

PORCENTAGEM DE PARTICIPAÇÃO BRASILEIRA NA IMPORTAÇÃO DE EQUIPAMENTOS

	ARGENTINA	CHILE	COLÔMBIA	PERU	VENEZUELA
2007	49,3	3,7	2,4	32,4	15,3
2008	46	6,8	1,5	25,1	5,9
2009	34,8	3,6	2,1	13,1	4,4
2010	47,8	4,9	1,9	16,3	4,5
2011	50,3	2,7	0,4	11	0,5

3% desse total, segundo o estudo da Associação Brasileira de Tecnologia para a Construção e a Mineração (Sobratema), Mercado de Equipamentos da Construção Brasileira para 2012, com projeções para 2013.

MONTANHA RUSSA

Para obter os principais resultados desse estudo, a demanda foi calculada para cada categoria de equipamentos em 2012, utilizando, como sempre, estimativas confidenciais de fabricantes e importadores, além de outras fontes. As taxas para o ano 2012 mostraram uma queda de 2,9% nas vendas de equipamento de terraplenagem. Por sua vez, as taxas de crescimento projetadas para 2013 consideraram as expectativas de fatores do mercado, membros do Grupo de Apoio da Sobratema e seus assessores.

O estudo considerou a entrevista de 29 empresas compradoras de equipamentos, principalmente companhias de construção e algumas dedicadas à locação de máquinas. O grupo de estudo foi ligeiramente maior ao analisado em 2011, mas inclui muitas das empresas que participaram no estudo anterior, portanto é possível fazer comparações entre os dois anos.

O ano passado foi classificado como pior que o esperado pela metade das companhias entrevistadas. Os principais problemas são essencialmente os mesmos registrados no



A tendência de crescimento do Brasil dependerá das políticas do país para levantar o mercado doméstico e fazê-lo crescer de forma rápida.

ano anterior: atrasos nos projetos e escassez de mão de obra qualificada. Além disso, os projetos tiveram atrasos, praticamente, devido aos mesmos motivos de 2011: problemas com licenças ambientais, processos de licitação lentos e atrasos nos pagamentos dos projetos públicos. A única diferença significativa foi um aumento no número de empresas que se queixaram da demora do Estado.

ECONOMIA

Muitas pessoas pensaram que a presidente Dilma Rousseff continuaria seu trabalho focado nos investimentos necessários para resolver a precária infraestrutura do Brasil.

No entanto, foi uma surpresa geral, já que isso não aconteceu. Inclusive, ainda há dúvidas com relação ao fato de que se Rousseff retomará ou não o papel que a ajudou a ganhar a presidência.

Se o setor da construção tem sorte, talvez a presidente está aplicando a velha estratégia governamental de impulsionar os investimentos de infraestrutura nos anos eleitorais. Haverá eleições novamente em 2014.

No começo de 2011, foram detectados sinais de que o novo governo seguiria políticas econômicas restritivas em relação ao gasto público, deixando o Programa de Aceleração do Crescimento (PAC) em ritmo lento. Diante da ameaça percebida devido à super-estimulação econômica e o consequente impacto na inflação, os mercados financeiros lutaram fortemente pelas maiores taxas de interesse e medidas para garantir um superávit fiscal. Esse temor terminou sem fundamento, devido à desaceleração da crise econômica mundial. A Europa foi sacudida severamente, mas a economia brasileira também foi afetada.

As políticas restritivas do começo de 2011 acentuaram a desaceleração da economia brasileira. Havia algo de espaço para começar a baixar as taxas de juros, mas essa ação produziu praticamente uma reação nula por parte da economia. Inclusive, considerando o forte crescimento registrado em 2010, 2011 não foi um ano tão ruim para o setor de máquinas de construção. Como acontece frequentemente na indústria, o crescimento seguiu a inércia, só que mais lento.

VENDAS DOMÉSTICAS (INCLUINDO IMPORTAÇÕES)

	2011-2012	2012-2013
Equipamentos de terraplenagem	-3%	13%
Outros equipamentos	1%	13%
Caminhões rodoviários	-35%	10%
TOTAL	-19%	12%

Comentários:

- Levando em consideração todos os tipos de equipamentos cobertos na pesquisa da Sobratema, o mercado brasileiro caiu 19% em 2012, cifra que foi afetada principalmente pela queda nas vendas de caminhões rodoviários para o setor da construção.
- As vendas de niveladoras e rolos compactadores também caíram como resultado da redução de investimentos federais em rodovias.
- Há indícios de que os manipuladores telescópicos demorarão mais para ter mais aceitação no mercado brasileiro.
- As projeções de 2013 estão baseadas na suposição de que o governo federal poderá implementar as concessões anunciadas e outros investimentos em infraestrutura sem maiores atrasos.

UM ACABAMENTO LISO EXIGE UMA VIAGEM SUAVE.



	Garantia de 48 meses para a correia Mobil-Trac	Alta Velocidade de transporte	Design de chassi oscilante	Viagem suave e cobertura lisa	Excelente tração
Cat® Mobil-Trac™	✓	✓	✓	✓	✓
Esteira de aço Cat			✓	✓	✓
Esteira de aço rígida					✓

CAT® PAVIMENTADORAS COM CHASSIS™ MOBIL-TRAC OFERECEM A VIAGEM MAIS SUAVE DO SETOR... SEM MENCIONAR O ACABAMENTO MAIS LISO.

Tecnologias inovadoras minimizam o movimento dos pontos de reboque, resultando em coberturas mais lisas.

- ✓ Chassi oscilante
- ✓ Grande área de contato com o solo
- ✓ Correia com Autotensionamento
- ✓ Correia de barra trançada ou lisa

Disponível em AP555E, AP655D e AP1055E.

Para obter mais informações e saber quais máquinas estão disponíveis na sua área, consulte seu Revendedor Cat local ou visite cat.com.

PAVIMENTANDO O DIA TODO, TODOS OS DIAS.



www.brasil.cat.com/paving



www.facebook.com/CATPaving



www.youtube.com/CATPaving

QPXC1541-01

© 2013 Caterpillar. CAT, CATERPILLAR, seus respectivos logotipos, o "Caterpillar Yellow," a imagem comercial "Power Edge", bem como a identidade corporativa e de produto utilizada aqui, são marcas registradas da Caterpillar e não podem ser usadas sem permissão.



O setor começou 2012 com otimismo, pensando que as políticas de restrição nacionais seriam revisadas, levando em consideração a intensificação da crise internacional. Havia certo consenso em que o governo tinha exagerado com essas exigentes políticas em 2011 e pensava-se que seriam retomados os projetos do PAC, com um retorno do investimento privado e que 2012 registraria um acréscimo do PIB nacional de pelo menos 4%.

Mas foi somente em meados de 2012 que o governo decidiu estimular a economia com medidas que incluíam incentivos fiscais, uma redução mais aguda nas taxas de juros e a desvalorização da moeda. Apesar de serem extremamente importantes, essas medidas adotadas para estimular a economia foram excessivamente tímidas. O Brasil cresceu aproximadamente de 1,5% em 2012, número muito menor que o esperado.

INVESTIMENTOS

Para que efetivamente haja uma recuperação, o governo teria que tomar medidas muito mais importantes que as que têm tomado até o momento, principalmente com uma retomada rápida das obras de infraestrutura mais urgentes incluídas no PAC II. Isso poderia conduzir a uma recuperação econômica, com investimentos em infraestrutura, gerando efeitos positivos no setor de equipamentos de construção.

As “concessões PAC” são um passo positivo, porque seu objetivo é envolver o setor privado no investimento em infraestrutura. O problema com essas concessões é o tempo exigido para estruturar as operações de concessão e no tipo de trabalho que exigem. O impacto será notado a partir do final de 2013.

A redução da disponibilidade de recursos públicos pode ser atribuída a uma queda nas receitas, causada por um crescimento menor. Uma recuperação no crescimento

Para alcançar uma recuperação, o governo tem que tomar medidas mais drásticas.

econômico, como resultado de uma política mais direta de investimentos em infraestrutura, impactou positivamente nas receitas fiscais. O nível da dívida pública como proporção do PIB não apenas se manteve sob controle, mas também caiu, o que foi visto nos recentes anos de crescimento econômico. As isenções fiscais têm contribuído para evitar uma desaceleração econômica maior, mas têm pouca eficácia como instrumentos para criar um crescimento renovado, que se produz apenas com a retomada do investimento privado. As isenções têm um impacto positivo. Quando as empresas estão dispostas a fazer novos investimentos, os quais são feitos apenas quando há uma possibilidade de crescimento no médio prazo.

A desvalorização da moeda também foi muito positiva, a pesar de que foi bastante tímida. Inclusive, existe um risco real de pressão inflacionária caso seja levada em consideração a forma em que o setor produtivo nacional está integrado com os fornecedores estrangeiros. A desvalorização terá um efeito muito positivo no médio e longo prazo, incentivando a produção local para substituir as importações. Isso elevará o ingresso nacional, que é vital para o crescimento econômico e, principalmente, para um renovado crescimento da construção civil.

CAMINHO NATURAL

A dificuldade estará no debate com os economistas que se mostram a favor das altas nas taxas de juros para evitar o risco inflacionário. Eles adotam uma visão com um estilo contador em relação ao aumento salarial e alegam que a economia não pode crescer. Essa maneira de olhar



ignora o fato de que o caminho natural do desenvolvimento econômico é através de salários mais altos com empresas que ganham mais como resultado do aumento de suas vendas, do que do aumento dos preços. Dessa maneira, a economia toda ganha. Em épocas de crise global, é essencial aproveitar o tamanho do mercado brasileiro. Apenas é necessário controlar que o tipo de câmbio não permita que a tendência se desvie em direção às importações.

A economia mundial continuará sua tendência de queda. A América Latina, importante compradora de máquinas e equipamentos brasileiros, tem visto como várias de suas economias estão entrando em stand-by. No caso dos exportadores de commodities, trata-se de um impacto direto de um menor crescimento mundial. A queda dos preços dos mesmos (mais que a quantidade) tem gerado problemas nas contas externas dos países, que também tem sofrido o impacto da desaceleração brasileira. Esse é o caso da Argentina, já que o Brasil é seu principal mercado e, principalmente, de produtos manufaturados. A retomada do crescimento argentino depende muito de como reaja o Brasil. Se a economia brasileira cresce, o Brasil também venderá mais equipamentos para a América Latina, porque os países vizinhos serão beneficiados pelo crescimento do gigante latino-americano.

Como é possível observar na tabela Participação de equipamentos importados do Brasil (que incluem mais tipos de equipamentos que os vistos pelo estudo da

PORCENTAGEM DE CRESCIMENTO ANUAL

	2012	2013	2014	2015
Infraestrutura	-17,1	12,5	15,7	8,2
Construção Civil	-22,5	10,9	18,1	8,4
Mineração	-19	11,7	13,5	6,7
Agricultura	1,3	12,2	9,4	8,2
TOTAL	-18,6	11,8	15,9	8,1



Sobratema), as exportações de equipamento brasileiro para a América Latina foi perdendo espaço desde a metade do ano 2000. Inclusive a Argentina, o maior parceiro comercial do Brasil na região, teve dificuldades para continuar importando em 2012.

TENDÊNCIAS DO MERCADO

É importante destacar a perda de cota de mercado do Brasil na América Latina, tanto em termos de participação em projetos e as consequentes vendas de equipamentos. A China está exercendo uma agressiva política para aumentar sua cota de mercado, principalmente diante do aproveitamento de seu status de maior comprador de matérias primas nos países de destino para negociar acordos comerciais.

Por outro lado, a crise global tem feito com que países como México, Estados Unidos e Europa tenham aumentado sua presença na América Latina devido à recessão em seus próprios mercados.

Com relação às tendências de crescimento do mercado, um fator importante é a forte dependência dos países sobre suas exportações para a China, assim como o crescimento da economia brasileira. A tendência de crescimento no Brasil dependerá das políticas brasileiras para aproveitar o mercado interno e fazer que cresça com maior rapidez.

Além disso, as vendas de equipamentos aos países latino-americanos dependem claramente de uma estratégia internacional. Outros países tem ganhado,

progressivamente, a participação do Brasil. As políticas de desvalorização podem ajudar. Mais uma vez, é necessário abordar os problemas da infraestrutura interna do Brasil.

PROJEÇÕES

Estimamos que as vendas de equipamentos devam crescer aproximadamente 11,8% em 2013, o que significa um total de 76 mil unidades vendidas. Isso é consistente com as projeções feitas por diversos fabricantes. Cabe lembrar que, em 2010, o melhor ano para a indústria em termos de crescimento, foram vendidas 70 mil unidades.

Olhando para o futuro, partindo de 2014,

ano eleitoral, projetamos um crescimento médio anual de 8% até 2017. Apesar da mudança na composição entre os segmentos, o foco principal da demanda permanecerá na infraestrutura que crescerá acima da média. Apesar do crescimento da infraestrutura visto na última década, foi feito muito pouco. O país tem, agora, a oportunidade de abordar estes gargalos. ■

Brian Nicholson é coordenador de estudos da Sobratema e **Ruben Sawaya** é acadêmico da Pontifícia Universidade Católica de São Paulo.

Texto original publicado pela revista M&T (março/2013), da Sobratema.

Acessórios de Perfuração e equipamentos para acesso limitado



TEI ROCK DRILLS
MONTROSE, COLORADO USA

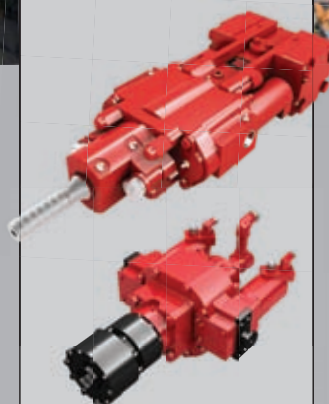


COMPONENTES DE PERFURAÇÃO

- Perfuratriz Hidráulica
- Cabeça de rotação
- Sistema de avanço
- Braçadeiras simples e duplas
- Amortecedores

ACESSÓRIOS DE PERFURAÇÃO

- Não modifica a escavadeira
- Utiliza componentes TEI Patenteados



EQUIPAMENTOS DE PERFURAÇÃO PARA ACESSO LIMITADO

- Equipamentos elétricos para microestacas
- Portáteis
- Minijumbo elétrico ou a Diesel

TEI Rock Drills | Montrose, Colorado USA | +1 (970) 249-1515 | teirockdrills.com



**SE TRABAJO MUCHO EN SU DESARROLLO
PERO LA MEJOR INVERSION FUE SU CONTRIBUCION.**

No se puede poner precio al aporte de los profesionales que pasan todo el día en la obra entre tierra y rocas. Su conocimiento nos ha ayudado a diseñar una línea completa de nuevas y más productivas retroexcavadoras, con el modelo y configuración adecuados para su operación. Presentamos la totalmente nueva serie K, disponible con funciones tales como el ralenti y apagado automático para disminuir los costos de operación diarios, y una nueva transmisión de 5 velocidades para alcanzar una velocidad de 40 km/h. A los operadores les encantará la palanca única de control del cargador con auxiliar hidráulico totalmente integrado, arranque de encendido sin llave, sistema de climatización mejorado y diagnóstico a bordo. Las retroexcavadoras de la serie K vienen equipadas con sistema de monitoreo JDLink™ estándar. Para más información, comuníquese con su distribuidor o visite a nuestro sitio en Internet.



JOHN DEERE



YOU'RE ON.™

www.JohnDeere.com/backhoe

Buscando mais eficiência

Um tema comum na indústria das escavadeiras é a redução dos custos de operação, o que está impulsionando o uso das novas tecnologias para aumentar a eficiência, reduzir o consumo de combustível e a recuperação de energia residual. Reportagem de **Chris Sleight.**

Segundo a Doosan, a adoção do sistema hidráulico VBO da Bosh Rexroth, conhecido como D-Ecopower em suas escavadeiras DX340LC-3 e DX380LC-3, pode diminuir o consumo de combustível em até 12%.

A redução dos custos de operação é um tema importante para os fabricantes de escavadeiras do mundo, e um dos maiores objetivos é a eficiência no consumo de combustível.

Não há maneira de esconder o fato de que as escavadeiras normalmente são máquinas muito grandes e “sedentas”, o que faz com que o consumo seja sempre um problema. Além disso, os fabricantes também devem lidar com o fato de que em diversas partes do mundo existem leis que limitam as emissões de gases de efeito estufa. As regiões mais exigentes nesse sentido são Europa,

Estados Unidos e Japão, onde atualmente as normas Tier 4 Interim/Stage IIIB passarão a Tier 4 Final/Stage IV no ano que vem. As emissões permitidas por um motor sujeito à normativa Tier 4 Final terão o mesmo nível de contaminantes que os de ambientes de muitas outras cidades. Inclusive, alguns fabricantes defendem que, em algumas áreas, escavadeiras equipadas com os motores de última geração atuarão inclusive com filtros de ar.

Outros países, como Brasil, Rússia, Índia e China, têm leis equivalentes às regulações Tier 2 ou Tier 3 e existe um grupo de países menos desenvolvidos sem regulações para equipamentos off-road, os que são conhecidos por Tier 0.

É assim como muitos dos equipamentos que serão comentados nesta matéria não estão disponíveis na América Latina, no entanto, é importante conhecer quais são os avanços que as companhias estão desenvolvendo e quais são as novas tecnologias que estão operando no resto do mundo.

As normas de emissões vigentes em qualquer lugar do mundo terão uma incidência no desenho do motor e dos sistemas à bordo para reduzir as emissões. Mas dentro desse parâmetro, os fabricantes tem a >



O equipamento conceitual da Liebherr R9XX conta com sistemas de recuperação de energia elétrica e hidráulica.



A Komatsu é a única companhia com produção total de uma escavadeira híbrida. Seu último modelo é a HB215LC-1.

oportunidade de utilizar suas habilidades de desenho e a melhor tecnologia disponível para construir máquinas de baixo custo de manutenção que as de seus concorrentes.

Um bom exemplo disso é o da JCB, que de forma exclusiva na indústria, através de seus motores Ecomax conseguiu cumprir os requisitos Stage IIIB sem a necessidade de sistemas pós-tratamento de gases de efeito estufa, como um filtro de partículas diesel (DPF, por sua sigla em inglês) ou um conversor catalítico (SCR, por sua sigla em inglês).

O fato tem algumas vantagens. Primeiro, menos sistemas à bordo. Segundo, as alterações do desenho do motor tem melhorado sua eficiência. Terceiro, os custos de consumíveis são menores já que não há um sistema DPF que manter e limpar, além de que podem ser utilizados óleos padrões. Quarto, não são necessários produtos extras, como soluções de ureia 'Ad Blue', como os exigidos pelos sistemas SCR.

A JCB está instalando seus motores Ecomax em suas escavadeiras de médio porte, de 11 a 22 toneladas.

NOVAS TECNOLOGIAS

Ainda com motores a diesel tradicionais existem diferenças significativas entre o que os diferentes fabricantes podem oferecer em



termos de tecnologia a bordo e eficiência de combustível para escavadeiras.

Atualmente há uma tendência crescente ao aumento das fontes de energia tradicionais, mas com novos sistemas para economizar ainda mais combustível. A mais falada nos últimos tempos é a tecnologia híbrida, a qual é bem conhecida pela Komatsu, líder no assunto.

A primeira escavadeira híbrida da marca foi lançada em 2008 e, desde então, vendeu mais de duas mil unidades da classe 20 toneladas, registrando mais de um milhão de horas de trabalho. A última versão, a HB215LC-1, de 21,2 toneladas, foi apresentada ao mercado na Bauma 2013 e, segundo a companhia, oferece uma economia de combustível e emissões de CO₂, 25% menos que uma escavadeira tradicional.

A máquina consegue alcançar essa

economia, graças à absorção de energia que, de outra forma, se perderia na hora de frear os movimentos de giro da estrutura superior. No lugar de um freio, um gerador é utilizado para transformar essa energia em eletricidade, que se armazena em um condensador e está disponível para fazer girar a estrutura superior novamente ou para assistir ao motor de outras formas, de acordo a ordem enviada pelo computador a bordo.

O uso de condensadores é favorável, devido ao fato de que a indústria automotriz híbrida tende a usar baterias para armazenar energia. Uma de suas vantagens é que podem descarregar sua energia de maneira mais rápida, o que os torna mais adequados para as aplicações stop-start necessárias na construção. Além disso, oferecem vantagens de peso e tamanho e podem aceitar e oferecer altas cargas de eletricidade.

A Komatsu é o único fabricante que hoje possui uma escavadeira híbrida elétrica em produção. Apesar disso, outras companhias como Doosan, Hitachi e Hyundai também tem mostrado protótipos de escavadeiras híbridas de classe de 20 toneladas em várias exposições nos últimos anos.

Mas não houve uma grande avalanche desses equipamentos no mercado. Em parte, porque as vendas continuam sendo lentas, devido à crise financeira de 2008. Outro aspecto, é que os compradores devem analisar se um equipamento como esse é lucrativo. Claro que o consumo de combustível é menor, mas a tecnologia custa muito mais.

Este balanço é algo que alguns fabricantes estão levando em consideração. Por exemplo, na Bauma, Pat Olney, presidente da Volvo Construction Equipment, afirmou que qualquer equipamento produzido pela



LUCRE MUITO MAIS

com Uma Escavadeira Link-Belt

A Série X2 é Líder de Mercado em...

- **Desempenho** - Equilíbrio máximo entre potência do motor e hidráulica é alcançado na X2
- **Produtividade** - A X2 oferece ainda mais força e velocidade, com maior pressão e fluxo hidráulico
- **Eficiência** - Melhora substancial no consumo de combustível e maiores níveis de filtração são alcançados na X2



LBX
do Brasil
Link-Belt Escavadeiras

Economize milhares de Dólares ao ano em consumo de combustível utilizando uma Escavadeira Link-Belt Série X2!

Encontre o distribuidor da sua região no site: www.lbxbrasil.com.br

companhia teria que representar um bom negócio para os clientes.

“Quando trazemos algo para o mercado, queremos estar certos de que seja viável para nossos clientes. Acreditamos que temos algumas boas ideias, mas não estamos dispostos a falar sobre elas ainda”, acrescentou.

Cabe lembrar que a companhia exibiu um protótipo de uma carregadeira de rodas híbrida na ConExpo-Con/Agg 2008, com um motor elétrico junto com um a diesel. Porém, o equipamento não foi produzido.

HÍBRIDOS HIDRÁULICOS

Este questionamento de custos e benefícios para o cliente foi o que impulsionou a Caterpillar a tomar um caminho diferente do que é considerado um híbrido. Enquanto um dicionário define híbrido como uma combinação de sistemas de energia a bordo, a Caterpillar tem uma visão mais ampla e define híbrido como qualquer coisa que recupere energia residual.

A companhia conta com sua escavadeira 336E H, de 36 toneladas, que possui um acumulador hidráulico para capturar a energia perdida.

Segundo Ken Gray, gerente global de produto de escavadeiras de grande porte da Caterpillar, “historicamente temos projetado escavadeiras em relação à velocidade da bomba hidráulica. Esta máquina foi

A Terex e a Deutz trabalharam juntas no manipulador de materiais 350 MHL, que consome 30% menos combustível que uma máquina tradicional.

projetada com uma velocidade de motor de 1.500 RPM, que é o ponto de menor consumo. A compensação é feita com uma bomba maior de deslocamento para obter toda a energia hidráulica necessária, a qual é controlada eletronicamente para garantir que não perda rendimento nem resposta. Em seguida, está a válvula do sistema de controle adaptável (ACS, Adaptive Control System), que tem a função de otimizar o fluxo que está disponível. Temos que colocar óleo hidráulico onde for necessário, quando é preciso, e na quantidade exata. Isso significa que não há fluxo que seja desperdiçado em um circuito que não o necessita”, explica o executivo.

Certamente, a decisão de utilizar um sistema hidráulico para capturar a energia residual, ao invés dos sistemas elétricos mais comuns, é ir contra o fluxo.

“A Caterpillar tem uma economia de escala em hidráulica. É possível fazer um sistema hidráulico com um custo cinco vezes menor que um elétrico e posso conseguir o mesmo rendimento. Construímos três gerações de híbridos elétricos, mas não os vendíamos porque não acreditávamos que poderiam reduzir os custos dos clientes”, afirma o executivo.

Em relação aos custos, apesar de que a 336E H pode custar cerca de 9% mais que um equipamento padrão, os clientes verão que consome 25% menos combustível que a 336E padrão, e 33% menos combustível que os modelos 330 e 336D.

A JCB conta com seus motores Ecomax em suas escavadeiras de 11 e 22 toneladas.



Segundo Gray, diversos elementos tecnológicos da 336 E H começaram a ser vistos em outros equipamentos, devido aos aspectos que reduzem os custos para seus clientes e proporcionam uma amortização rápida. Inclusive, no futuro, acredita que esse tipo de tecnologia será padrão. “Provavelmente, a próxima geração nem será chamada de híbrida. Acho que a tecnologia será onnipresente. Para uma máquina de 75 ou 90 toneladas é algo óbvio. Simplesmente será incorporada”, garantiu.

Enquanto a Caterpillar tem desenhado seus próprios sistemas o 336E H -sistemas que n futuro próximo serão vistos em alguns de seus outros modelos de escavadeiras – fornecedores de componentes da indústria também estão começando a oferecer pacotes que incluem elementos parecidos de economia de combustível.

O sistema Virtual Bleed Off (VBO) da Bosch Rexroth, por exemplo, está desenhado para fornecer a quantidade exata de fluxo de um circuito hidráulico. O fato não somente gasta menos combustível, mas, segundo a companhia, também contribui com um funcionamento mais confortável e uma resposta mais rápida.

A Doosan já utiliza VBO para suas escavadeiras de esteiras DX340LC-3 e DX380LC-3, que cumprem com as normas Stage IIIB, e onde a tecnologia é conhecida como D-Ecopower. Uma melhoria de 26% na produtividade e de até 12% na economia



A última geração de escavadeiras da Hyundai é a série Robex 9A.

motor elétrico Bosch e as duas unidades podem trabalhar em série ou em paralelo. Condensadores armazenam energia elétrica, como também capturam energia residual. A máquina possui outras características de economia de combustível como funções start-stop e motor desligado, para o momento quando o motor está inativo.

FUTURO HÍBRIDO?

A pesar de que ainda é cedo, a tecnologia híbrida parece ter seu lugar nos projetos das escavadeiras do futuro. É evidente que existem tecnologias concorrentes e será o mercado que vai dizer qual é a melhor. Pode ser que tecnologias diferentes funcionem melhor, de acordo com suas aplicações.

Para fechar o assunto sobre o assunto, a Liebherr apresentou na Bauma uma “máquina conceito”, na qual incorporou vários sistemas adicionais. A “escavadeira conceito” de esteiras R 9XX conta com sistemas tanto elétricos como hidráulicos para capturar e armazenar a energia residual. Segundo a companhia, a máquina poderia operar com um motor diesel de 160 kW, enquanto que uma unidade de potência padrão para as mesmas 40 toneladas seria, normalmente, de mais de 200 kW.

Além de captar a grande quantidade de energia do freio, a Liebherr criou um sistema



para recuperar a energia residual utilizada para baixar a lança.

Os híbridos se tornarão opções mais atraentes se o preço do combustível sobe, porque a eficiência do consumo será uma parte importante da equação, quando se trata de avaliar o custo total da vida de uma máquina. Nesse sentido, a “máquina de conceito” da Liebherr mostrou que, em uma escavadeira, há mais partes de onde é possível captar e reutilizar energia.

Mas, à medida que os híbridos estão cada vez mais disponíveis, sempre será um acerto avaliar o aumento no custo da compra versus a economia de combustível que pode ser conseguida durante sua operação para tratar de determinar exatamente quanto tempo levará para alcançar (caso seja alcançável) sua amortização. ■

de combustível é o que se pode obter com a bomba de pressão eletrônica controlada e o sistema hidráulico de centro fechado, dependendo do modo selecionado.

De maneira similar, o manipulador de materiais híbrido da Fuchs, MHL 350, apresentado durante a Bauma, foi fruto de uma parceria entre a Terex (matriz da Fuchs), e a Deutz, que agora oferece sistemas híbridos.

Um motor a diesel compacto Deutz 6.1 foi transformado em híbrido usando um

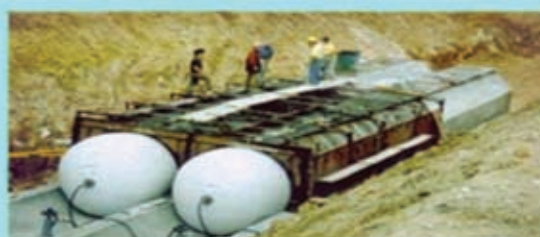
WWW.SOCAPSRL.COM



SO.CA.P. SRL - via D. Chiesa 52 - 20851 Lissone (MB - Italy) - email:info@socapsrl.com

Formas tubulares pneumáticas

Aquedutos e tubos de concreto de conversão suave e rápida



TANQUES DOBRÁVEIS

Para transporte e armazenamento de todo tipo de líquidos



Colocando seu trabalho ao alcance



Lanças telescópicas



**Lanças articuladas com
acionamento elétrico**



**Kit de soldagem
SkyWelder®**



Tesouras elétricas



Lanças articuladas



**Manipuladores
telescópicos JLG®**

JLG®
reachingout

Seja para maior altura, maior alcance ou maior capacidade, a JLG® proporciona a força e a energia que você precisa, na hora e no local onde você precisa. Você pode escolher dentro da maior variedade de plataformas de trabalhos aéreos do planeta, que inclui lanças telescópicas, articuladas e tesouras elétricas para todo terreno. Você pode aumentar sua produtividade e aperfeiçoar seu ambiente de trabalho com a família JLG Workstation in the Sky® de ferramentas de trabalho integradas, incluindo o Kit de soldagem SkyWelder®. E você pode ter mais potência, energia e mais opções com a linha completa JLG de Manipuladores Telescópicos. Tudo isso com base no serviço e suporte pós-venda da JLG.

JLG. Ajudando você a alcançar o seu potencial.

www.JLG.com/reachla-17

Segurança antes de tudo

À medida que esses equipamentos conquistam espaço no mercado, as normas para seu uso se tornam mais exigentes. Reportagem de **Cristián Peters**.

As grandes obras de infraestrutura que estão sendo executadas por toda a América Latina têm um aliado: o uso das plataformas de trabalho aéreo (PTA), equipamentos que permitem uma maior eficiência, rapidez e segurança na hora de trabalhar em altura e cujo mercado tem crescido com rapidez em grande parte da região. Apesar disso, deve-se ter cuidado, não basta utilizar a máquina ideal, é necessário que o operador tenha a capacitação adequada para operá-la.

O Brasil é o maior mercado da região, com cerca de 22 mil PTAs operativas atualmente, comenta Jacques Chovghi Iazdi, diretor da JC IAZDI Treinamentos e instrutor da Federação Internacional de Plataformas

Aéreas (IPAF, por sua sigla em inglês).

Segundo explica, pouco a pouco o país foi se acostumando ao uso desses equipamentos e hoje há normas que regulam seu uso (NR18) e a obrigatoriedade da inclusão do planejamento na gestão de segurança e saúde no Trabalho em altura (NR35). No entanto, não basta somente que essas regras existam, o mais importante é que prevaleça uma verdadeira fiscalização e que as empresas dediquem tempo e dinheiro na capacitação de seus funcionários.

“O que acontece com os casos nos quais é comum encontrar um uso errado das PTAs, nos quais operadores se acidentaram ou inclusive morreram por tombo do equipamento, que tenham ficado presos ou receberam descargas elétricas?”, o consultor se pergunta. “Temos que ser responsáveis ao operar esses equipamentos. Se o empregador e o trabalhador simplesmente obedecem e cumprem com as normas, haverá uma produção segura e sem riscos para eles e as pessoas ao redor”, garante.



A gama ATJ da Manitou oferece uma excelente combinação de motricidade todo terreno e rápida elevação em altura.



A HT23 RTJ da Haulotte cumpre com todas as regulações de trabalho (EN 280, ANSI, CSA, AS, etc).

SEGURANÇA

A missão de zelar pela segurança tem sido assumida por todos os players. “Fabricantes, distribuidores, companhias de aluguel e usuários finais devem estar a par de todas as responsabilidades que todos devem ter. A missão mais importante dos que trabalham com as PTAs é difundir a consciência sobre o uso do equipamento e suas normas de segurança”, ressalta Luís Jucá Nunes, gerente de vendas da AWP para América Latina da Terex, companhia que possui a marca Genie. >

ESTAF BUSCA AMPLIAR ATUAÇÃO NAS PTAS

Com um índice de crescimento anual de cerca de 40%, a Estaf Equipamentos está ampliando sua atuação no mercado nacional e espera se tornar, no final deste ano, uma das cinco maiores companhias de locação de PTAs e a décima em geradores de energia no Brasil. Para cumprir com esse objetivo, a empresa está investindo cerca de R\$100 milhões de reais (cerca de US\$50 milhões) em novos equipamentos, qualidade de serviço e a renovação de parcerias, focadas na ampliação de sua filial em São Paulo, onde a Estaf espera triplicar seu tamanho.



Nº 1 em Cortes de Rochas

Acessórios Hidráulicos de Corte

**Precisa-se de
Distribuidores**



Experiência, Inovação e Confiança

ANTRAQUIP

Para mais informação,
visite nosso site em:

WWW.ANTRAQUIP.NET



758 Bowman Avenue
Hagerstown, MD 21740, USA

+1 301.665.1165

Fax: +1 301.665.9079

info@antraquip.net

PLATAFORMAS AÉREAS

Por sua vez, Luca Riga, gerente de marketing da Haulotte para América Latina, explica que a francesa “está sendo impulsionada pela segurança. Estamos trabalhando lado a lado com a IPAF para aplicar uma Cultura de Segurança na América Latina. Todas nossas subsidiárias nos quatro países da América Latina (Brasil, Argentina, México e Chile) são membros da IPAF”.

A Haulotte está investindo em novas tecnologias para seus equipamentos atuais e novos. Além de considerar as condições de trabalho, os acessórios e, principalmente, o treinamento, o executivo menciona uma nova ferramenta de diagnóstico que a companhia colocará a disposição a partir de setembro e que facilitará a manutenção de seus equipamentos.

“Na nossa opinião, a formação, a qualificação e a boa manutenção da máquina, são as chaves para um funcionamento e uso seguro das plataformas”, comenta Mike Falcon, gerente de vendas regional para América Latina da Snorkel.

Segundo o executivo, a companhia está recebendo petições de empresas de locação europeias para fazer seus braços elevatórios compatíveis com vários dispositivos de segurança para ajudar a proteger seus operadores, e como explica, “a visão da Snorkel é apoiar os requisitos dos clientes”.

Pierre Warin, gerente de vendas da Manitou no Brasil, destaca que a companhia sempre esteve e sempre estará muito preocupada pela segurança. “Nossas



máquinas trabalham em altura e a vida está em jogo, por tanto devemos oferecer as máquinas mais seguras possíveis”, comenta.

A Skyjack também está trabalhando com o conselho brasileiro da IPAF na revisão da NR18 para garantir que seus equipamentos cumpram com a norma. “Sua natureza é muito parecida aos requisitos da ANSI (norma norte-americana) e da CE (Comunidade Europeia), onde não é exigido nenhuma modificação no equipamento, mas há uma atenção especial no que se refere à formação adequada dos instrutores e operadores”, comenta Rafael Bazzarella, gerente de território da companhia para a América Latina.

A Genie trabalhou com a Federação com o objetivo de melhorar as diretrizes de segurança no mercado. “Buscamos aumentar

**A Terex-Genie lançou a SX-180, a maior
plataforma articulada telescópica de sua
categoria no mercado.**

CTE ENVIA UMA B LIFT 201 AO BRASIL

A CTE enviou recentemente uma plataforma aérea B Lift 201 ao Brasil, para a SRE Engenharia e Construções Ltda. O equipamento, que alcança uma altura de trabalho de até 20 metros e 200 kg de capacidade, está montado em um caminhão Ford 815. Sua versatilidade, facilidade de operação e suas reduzidas dimensões para transporte nas ruas, foram algumas das características que levaram a empresa a optar por essa plataforma.





Este ano, a Skyjack lançou seu braço articulado SJ63AJ.

A A46JRT da Snorkel é muito utilizada em mineração e construção, como também em atividades de manutenção. Aqui um equipamento operando na mina de cobre El Teniente no Chile.

PLATAFORMAS AÉREAS



TROJAN BATTERY É RECONHECIDA PELA GENIE

A Trojan Battery Co, um dos principais fabricantes de baterias de ciclo profundo, recebeu o prêmio "Outstanding Performance" da Genie, em 2012.

"A Genie tem sido um parceiro da Trojan durante mais de 10 anos e o reconhecimento como um dos fornecedores mundiais mais relevantes é uma grande honra, uma das maiores que poderíamos receber de um cliente", disse David Godber, vice-presidente executivo de vendas e marketing da Trojan Battery.



a produtividade no mercado latino-americano com nossos produtos, assim como reduzir a zero os riscos de acidentes ou incidentes causados ou relacionados com os produtos. Algumas características adicionais de segurança foram introduzidas: uma tela utilizada para proteger e evitar que os dedos sejam amassados entre os braços de um elevador de tesoura, e uma proteção acima da cabeça que serve para evitar golpes contra obstáculos inesperados", comenta Luís Jucá Nunes.

A REGIÃO

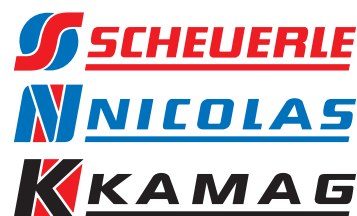
O mercado de PTAs não mostra sinais de fragilidade no curto prazo e as fichas estão apostadas na região, principalmente no Brasil, onde este ano deverão ser vendidas cerca de sete mil novas unidades.

A Haulotte abriu sua primeira subsidiária na região em 2001 no Brasil e, desde então, tem expandido sua presença. Uma das metas que a empresa se impôs é alcançar uma cota

de participação de 30% na região e pretende liderar o mercado em 2014.

"O Brasil representa cerca de 70% do mercado das PTAs na América Latina, com um crescimento médio de 35% anual. Muitas grandes empresas corporativas estão entrando no mercado brasileiro, trazendo consigo seus 'hábitos', isto é, estão orientadas, há muitos anos, a utilizar PTAs", comenta Riga. No entanto, a atenção da francesa não está somente no gigante sul-americano. O México é o "próximo Brasil" e, além disso, há outros mercados chave como Chile, Peru e Argentina.

Por sua vez, no ano passado, a Skyjack abriu um escritório no Brasil, localizado em Indaiatuba, São Paulo. "Dessa forma somos capazes de fornecer melhor para o mercado brasileiro com máquinas, peças de reposição e serviços. Também reunimos uma equipe com ampla experiência no mercado para oferecer um melhor serviço a nossos clientes. Nosso diferencial é a disponibilidade



[Vision becomes reality]
com os veículos transportadores do TII Group

Melhore sua visão futura com a linha de veículos SCHEUERLE, NICOLAS e KAMAG. Oferecemos nosso know-how para definir a melhor solução para suas necessidades de transporte.

www.scheuerle.com
www.nicolas.fr
www.kamag.com





O modelo ABC 60, da Barin, trabalhando em inspeção de pontes.

imediate de peças e equipamentos”, indica Bazzarella.

Por sua vez, a Manitou, por mais que tenha estado presente no Brasil com seus manipuladores telescópicos desde 1992, apenas em 2012 começou a comercializar suas PTAs. A companhia conta com uma ampla rede de distribuição em todo o Brasil, através da qual oferece o que o executivo considera como “provavelmente a melhor cobertura dos serviços de apoio. Como sabemos que uma máquina de locação pode ir a qualquer lugar do país, nossos clientes estão felizes de saber que podem contar com concessionárias Manitou em quase todos os estados do país”, destaca.

“Nossa estratégia tem sido a construção de máquinas o mais perto possível do mercado final. Assim como a demanda nessa região cresce, continuaremos avaliando a necessidade de uma instalação de produção na América Latina”, explica Falcon, da Snorkel.

A companhia mostra uma forte presença através de seu sócio no Brasil, a Movimenttar Equipamentos Industriais, com sede em São Paulo.

O Brasil é também um dos principais mercados de atração para a JLG, que ampliou seu centro de distribuição em Indaiatuba, onde dobrou seu número de funcionários.

Mas não é apenas o Brasil que tem ganhado especial atenção por parte da empresa. Colômbia, Panamá, México e Peru também são países de interesse para a companhia.

CERTIFICAÇÃO IPAF

Outra companhia que tem trabalhando de perto com a IPAF, com relação à certificação dos operadores, é a Mills, uma das principais empresas de locação do Brasil. Segundo comenta Sergio Káriya, diretor geral da divisão Rental da Mills Estruturas e Serviços de Engenharia “ter a certificação da IPAF como Centro de Treinamento permite à companhia ter acesso às melhores práticas mundiais no uso das PTAs e também ter a oportunidade de compartilhar nossas experiências, discutir as melhorias para este mercado. Estamos sempre atentos à segurança e à legislação setorial”.

Por sua vez, Armando Cervães, gerente de qualidade da Solaris, outra das maiores empresas de locação do gigante sul-americano, garante que a certificação da IPAF “tem sido uma experiência muito positiva já que somos reconhecidos por nossos clientes e pelo mercado como uma empresa que, além de locar equipamentos confiáveis, também promove e apoia a operação segura em plataformas aéreas”, comenta Cervães.

Até o momento, a companhia certificou 132 pessoas e, na opinião do executivo, a resposta tem sido muito positiva. “Tanto a parte teórica como a parte prática superam as expectativas dos candidatos que veem como se produz um retorno sustentável para sua empresa”, garante.

Por sua vez, a Mills já certificou mais de 750 operadores com o modelo IPAF e, segundo pesquisas internas, a satisfação tem sido de 100%. “É fato que os treinamentos reduzem os números de acidentes de trabalho nas empresas. Um exemplo da aplicação de boas práticas pode ser visto na Vale, que junto com a Mills, tem desenvolvido um programa de formação de líderes e operadores de PTAs. Foram mais de 200 líderes de obras treinados para uma operação segura desses equipamentos”, destaca Káriya.

Ambas as companhias pretendem ser reconhecidas pela sua colaboração na operação segura de plataformas aéreas no mercado. E, nesse sentido, a revisão da norma NR18 terá um papel muito importante.

A Mills está trabalhando ativamente nas regulações do setor e, principalmente, com relação à NR18, cuja consulta pública fechou dia 22 de julho. Entre os temas propostos para a melhoria da normativa está a capacitação dos operadores.



A Solaris é outra companhia que tem dado grande atenção ao tema da certificação.



A Mills é uma das principais empresas de locação do Brasil.

Nesse sentido, a companhia através de seus centros de formação, forneceu capacitação aos representantes de governo, trabalhadores e empregadores. Durante o mês de junho, na cidade de São Paulo, foram treinados inspetores de Trabalho representantes do Sindicato da Indústria da Construção Civil (Sinduscon-SP), do Serviço Nacional da Indústria (Senai) e da Federação de Trabalhadores da Construção e a Federação dos Trabalhadores nas Indústrias da Construção e do Mobiliário do Estado de São Paulo (Feticom-SP).

“Acreditamos que, com essa ação, também colaboramos para difundir a cultura do uso adequado das PTAs, suas aplicações e riscos”, finaliza o executivo.



SEGURANÇA E PRODUTIVIDADE

PLATAFORMAS AÉREAS E MANIPULADORES TELESCÓPICOS:

LOCAÇÃO, VENDA E ASSISTÊNCIA TÉCNICA DE EQUIPAMENTOS MOTORIZADOS DE ACESSO PARA PESSOAS E CARGAS.



A Mills Rental é qualificada pelo IPAF (International Powered Access Federation) como centro de formação de operadores, ajudando a disseminar melhores práticas no uso de plataformas aéreas de forma segura e eficaz, aumentando a produtividade e o cumprimento das normas de segurança no local de trabalho.

www.mills.com.br

Mills

yellow power

be on top in building industry

Hercules

- **Cargas pesadas:** capacidade até 21 toneladas para uma altura de 10 m
- **Chassi robusto e conjunto de Eixos possuindo alta capacidade:** absoluta segurança e precisão das operações em situações extremas
- **Controle total:** joystick eletropropor-

- cional e distribuidor de partilha de fluxo
- **Bomba hidráulica com sensores de carga:** alta pressão de trabalho para movimentos rápidos e precisos
- **Segurança:** sistema de controle eletrônico das operações de trabalho
- **Visibilidade:** certificação ROPS/FOPS com cabine de motorista alta



DIECI

www.dieci.com

Fixação estável

Há algumas novidades interessantes no **ACCESS20**, ranking que enumera os maiores fabricantes de equipamentos motorizados de acesso no mundo. Merecem destaque alguns sinais de advertência na indústria, mas no geral, o panorama é de crescimento. Escrito por **Access International**.

Há uma tendência positiva no ranking **ACCESS20** deste ano, lista publicada pela revista irmã da *Construção Latino-Americana*, *Access International*, e que enumera os 20 maiores fabricantes de equipamentos motorizados de acesso do mundo, de acordo com suas receitas.

As receitas das cinco companhias principais do ranking, durante 2012, cresceram em média 13%, em comparação com o ano anterior. Apesar de que há um crescimento, esse salto não foi tão significativo como o registrado no ranking realizado no ano anterior, quando o Top 5 registrou um crescimento de 49% em suas vendas de um ano ao outro.

Obviamente, com uma Europa, que é o segundo maior mercado para os equipamentos motorizados de acesso, ainda sofrendo os efeitos de uma longa e dura recessão, era de se esperar o fato de obter resultados desiguais a cada ano.

EFEITO CÂMBIO

Em uma lista como esta, onde o dólar americano é utilizado como medida, o valor do câmbio tem um papel fundamental. Um exemplo notável é o do Japão, país que participa com duas companhias neste ranking. Uma delas é a Tadano, que registrou uma alta de 9% em suas receitas em sua moeda de origem durante o ano fiscal de 2012, mas se traduziu em uma queda de

18,3% ao ser transformado em dólares, fazendo que a companhia caia do décimo ao décimo segundo lugar do ranking este ano.

Um porta-voz da Tadano explicou durante a apresentação de resultados da empresa do ano passado que “a companhia japonesa deu sinais de recuperação, em parte graças à um mercado de valores em alta e à desvalorização do iene (I) que começou a cair ao mesmo tempo que assumiu o novo governo”. Em relação ao mercado japonês, o executivo acrescentou que “o foco colocado na indústria de locação, que tem visto um vigoroso investimento, ajudou a impulsionar a venda de plataformas de trabalho aéreo desde o ano fiscal de 2011, apesar da desaceleração vivida para usos em energia elétrica e construção elétrica”.

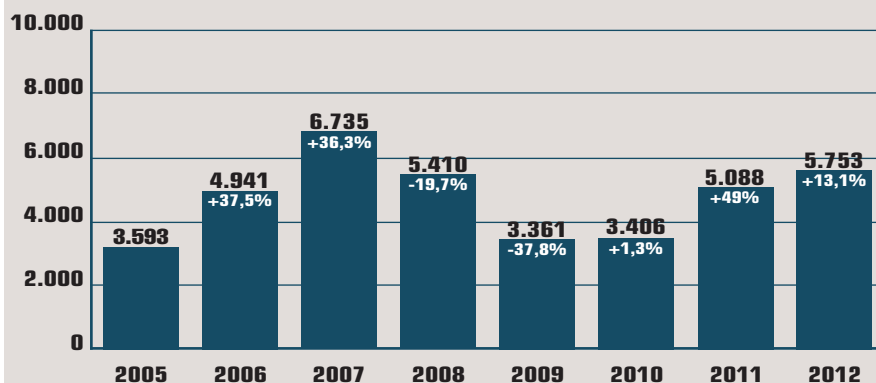
Mais para baixo, na tabela, aparece a Aichi Corporation, que mostra uma situação similar. A companhia, que ocupa o terceiro lugar no ranking de 2012, apesar de ter aumentado suas receitas em ienes, devido à conversão a dólares registra uma queda de 17,8%, ficando em sexto lugar.

No entanto, o fato não deveria diminuir a importância das cinco companhias principais deste ano. Na parte superior da tabela estão a JLG e a Terex AWP, em primeiro e segundo lugar, respectivamente. Ambas parecem imóveis e estão muito acima do rival mais próximo, a Skyjack, que está em terceiro lugar.

Apesar de sua posição no primeiro lugar, a JLG informou que as vendas de plataformas de trabalho aéreo, no quarto trimestre de 2012, foram quase as mesmas se comparadas de ano em ano, com US\$330 milhões, enquanto que as vendas de manipuladores telescópicos cresceram de US\$169,1 milhões a US\$248,9 milhões. Os resultados, durante 2012, da empresa matriz da JLG, Oshkosh, confirmam que o crescimento da JLG foi diminuindo no último trimestre do ano.

Para a Terex, a América do Norte representa 69% de suas receitas de 2012, com a Europa Ocidental caindo de 28% (em 2007) para 13%. As cifras anuais revelam a importância crescente dos mercados emergentes, com a Ásia representando 9% do total e América do Sul 7%.

RECEITAS DOS TOP 5 POR ANO MILHÕES DE US\$



A estável reposição das frotas de locação na América do Norte deu lugar a um aumento de 73% na carteira de pedidos da Terex AWP. A companhia projeta receitas de US\$3,3 bilhões em 2015, representando uma taxa composta de crescimento anual de aproximadamente 16% nos próximos três anos.

SINAIS

Apesar de que este ano apresentou casos de sucesso, também surgiram alguns sinais de alerta para os próximos meses. Isso é fato para as duas empresas comentadas a seguir.

O impressionante salto de 47% nas receitas da Skyjack, fez com que a companhia passasse de sexto lugar, no ranking do ano passado, para o terceiro, neste. A companhia informou que tinha melhorado seus números com relação ao aumento de seus volumes de vendas, como também, tem aproveitado um dólar forte e euro forte, além de custos reduzidos na entrada em funcionamento de seu negócio de energia.

A ascensão fez com que ultrapassasse a Haulotte, que se mantém na quarta posição.

Parte da área dedicada às plataformas de trabalho aéreo na Bauma 2013.

A companhia também teve um aumento em suas receitas, com um acréscimo de 13% refletindo quase que a mesma média de crescimento de 13,1% das primeiras cinco empresas.

Assim como a Skyjack, a companhia se referiu ao impacto positivo do volume adicional com relação ao valor bruto, como também o aumento dos preços de venda e uma melhor margem das atividades de locação e serviços.

Um porta-voz da companhia afirmou que “a orientação positiva dos mercados emergentes e a necessidade de renovação de frotas das companhias de locação europeias, deveriam permitir ao grupo Haulotte aumentar suas vendas em aproximadamente 10% durante 2013, e continuar melhorando sua margem operacional”.

No entanto, conhecendo os resultados do primeiro trimestre de 2013, as receitas das duas empresas caíram, apesar de que Alexandre Saubot, CEO da Haulotte



garantiu que eram esperados crescimentos para o fim do ano.

Outra companhia que merece ser analisada é a Snorkel, que constitui a totalidade de sua empresa matriz, Tanfield. Como é possível observar na tabela, a Tanfield teve um aumento em seu faturamento com relação ao ano anterior e caiu cinco posições, ficando com a posição de número 18.

É quase certo que a Snorkel será vendida e todos os sinais indicam que será para uma empresa chinesa sem conexões com

2012 ACCESS20

RANK 2012	2011	COMPANHIA	RECEITAS 2012 US\$ MILHÕES	MOEDA LOCAL	RECEITAS 2011 US\$ MILHÕES	MOEDA LOCAL	VARIAÇÃO ANO A ANO %	TIPO DE EQUIPAMENTO
1	1	JLG	\$2.282	\$2.282	\$2.052	\$2.052	11,2	Autopropelidas/reboques
2	2	Terex AWP	\$2.104,6	\$2.104,6	\$1.759	\$1.750	19,6	Autopropelidas e para caminhão
3	6	Skyjack	\$487,76	CN\$487,76	\$330	CN\$326,6	47	Autopropelidas
4	4	Haulotte	\$458,3	€355,7	\$402,6	€306,9	13,8	Autopropelidas/reboques/ push around
5	5	Altec	\$420^(est)	\$420 ^(est)	\$400 ^(est)	\$400 ^(est)	5	Sobre caminhão
6	3	Aichi Corporation	\$390	JPY39.942	\$474,64	JPY36.737	-17,83	Autopropelidas e para caminhão
7	7	Alimak Hek	\$230	\$230	\$280 ^(est)	\$280 ^(est)	-17,86	Deslocamento em mastro
8	8	GJJ	\$219,7	RMB1,35 billion	\$254	RMB1.600	-13,5	Deslocamento em mastro
9	9	Time	\$140	\$140*	\$250	\$250	-44	Sobre caminhão
10	11	Bronto Skylift	\$134,6	€105	\$147 ^(est)	\$147 ^(est)	-8,4	Sobre caminhão
11	15	Palfinger Platforms	\$128,3	€100	\$69,3	€90	42,2	Sobre caminhão
12	10	Tadano	\$124,4	JPY12.853	\$152,2	JPY11.789	-18,3	Autopropelidas e para caminhão
13	12	Ruthmann	\$121,9	€95	\$98,3	€75,7	24,0	Sobre caminhão
14	20	Manitou	\$92,3	€72	\$53	€40,8	74,2	Autopropelidas
15	13	Niftylift	\$80,1^(est)	£52,8 ^(est)	\$75	£48	6,8	Autopropelidas
16	19	Dingli	\$74	RMB455	\$55	RMB350	34,5	Autopropelidas/ push around
17	14	Teupen	\$69,5	€52	\$69,5 ^(est)	€52 ^(est)	0	Especialista em plataforma tipo aranha
18	13	Tanfield	\$68,3	£45**	\$74,3	£48,3	-8,0	Autopropelidas
19	17	Geda	\$60,9	€47,5	\$65	€50	-6,3	Deslocamento em mastro
20	18	Multitel Pagliero	\$60,2^(est)	€47 ^(est)	\$61,6	€46,72	-2,3	Sobre caminhão e do tipo aranha

* Grupo Time (sem companhias associadas) ** estimado por analistas

A PESQUISA

Foi solicitado às empresas o faturamento relativo às plataformas de trabalho aéreo para o ano fiscal 2012. Nos casos em que os dados não foram proporcionados ou quando os números das empresas não ofereceram informações completas, a Access International fez suas próprias estimativas após consultar fontes da indústria. Nosso agradecimento a todas as empresas e pessoas que forneceram a informação.

Todas as conversões a dólares americanos foram feitas com o valor da moeda em 17 de maio de 2013.

Da mesma forma que em anos anteriores, esta é uma lista de fabricantes de plataformas de trabalho aéreo motorizadas e não inclui os equipamentos de acesso não motorizado, como escadas, torres e andaimes.

a indústria dos equipamentos de acesso. Segundo as aspirações da Snorkel, o fato levaria a uma injeção de capital e a ajudaria a se tornar um dos cinco melhores players da indústria, meta na qual a empresa tem concentrado todos seus esforços.

A Palfinger Platforms aumentou suas vendas, em euros, em 10%. Teve uma experiência similar aos outros: “o acréscimo foi liderado pelas vendas regionais na América do Norte, América do Sul e CIS. O desenvolvimento de negócios na Europa se caracterizou pelo aumento da incerteza e

uma diminuição na preparação das empresas para investir”, divulgou a empresa austríaca.

A Manitou também viu aumentos impressionantes, apesar de ter informado a Access International que a cifra de 72 milhões de euros de 2012 é maior do que deveria ter sido. A correta é 52 milhões de euros. No entanto, o aumento continua sendo importante.

Outro dado que chama a atenção na tabela de 2011, a Time International, fabricante de produtos Versalift, informou que seu volume de negócios de US\$250 milhões inclui

receitas de outras companhias parceiras que não tem relação direta com a indústria de acesso motorizado. Dessa forma, sua cifra de 2012 é de US\$140 milhões, registrando assim uma queda de 44% com relação ao registrado pela Access20 do ano anterior. A companhia informou a Access International que as receitas de 2012 tinham sido uma das maiores e suas vendas de US\$140 milhões refletem um forte aumento do volume do negócio. A empresa se manteve na nona posição em 2012, seguindo a mesma localização obtida em 2011. ■

ENTENDEMOS DE GUINDASTES. ENTENDEMOS DE SEGURANÇA.

Sistemas de Segurança Para Guindastes | Sistemas LMI | Células de Carga
Sistemas A2B | Anemômetros | Medidor de Comprimento de Ângulo e Lança
Transmissores Sem Fio | E Mais



Os produtos agora estão disponíveis em
**ESPAÑOL, PORTUGUÊS
E FRANCÊS**

Internacional/Direto Tel: +1.281.664.1330
USA/Canadá Toll Free: 1.888.819.4355
Europa Tel: +44 (0) 1224.392900
Dubai Tel: +971.6.557.8314
Austrália Tel: +61 (08) 8238.3500

Assistência e apoio técnico aos clientes disponível em espanhol

sales@loadsystems.com

LSI
ROBWAY
A Division of Load Systems International

loadsystems.com | lsirobway.com.au

PAIXÃO PELO PROGRESSO

**VISITE-NOS EM SÃO PAULO NA
CONCRETE SHOW**
ESTANDE 610 NA ÁREA EXTERNA
DE 28.08. A 30.08.2013



MASCHINEN

CONTACT:

**BAUER Brasil Comercio de
Equipamentos Ltda.**
R. Realengo, Vila Madalena
05.451-030 São Paulo, S.P.,
Brasil

O líder no fornecimento de máquinas para:

- Estacas de grande diâmetro
- Fresadoras hidráulicas
- Paredes diafragma
- Tratamento de lama
- Tirantes
- Perfurações de grande profundidade (petróleo, gás, energia geotérmica)
- Exploração e poços
- Martelos hidráulicos

www.bauer.de

BAUER TECNOLOGIA PARA CONSTRUIR O FUTURO

IPAF: 2011-2013 na América Latina

A Federação está avançando rapidamente na divulgação de sua mensagem de segurança nos diversos países da América Latina. Escrito por **Romina Vanzi**.

O mercado latino-americano das plataformas de trabalho aéreo (PTA) está em um momento de auge e forte desenvolvimento. A Federação Internacional de Plataformas Aéreas (IPAF, por sua sigla em inglês) tem dedicado todas suas forças para promover o uso seguro e eficaz desses equipamentos e está oferecendo toda sua experiência internacional às empresas da região, onde são desenvolvidos trabalhos específicos em cada país através de grupos de trabalho locais.

O programa de formação da IPAF para operadores de PTAs, reconhecido a nível internacional, é apenas uma das múltiplas atividades que a Federação desenvolve. Um dos maiores desafios que a IPAF tem na América Latina é trabalhar exercendo certa pressão, junto aos associados, para adequar a legislação local e as normas de forma que melhore a segurança dos trabalhos aéreos, setor que ainda constitui a maior causa de acidentes de trabalho na construção.

Para as plataformas de trabalho aéreo, sendo um equipamento de trabalho relativamente novo na região, há ainda

muito mercado por explorar. Os métodos de acesso tradicionais, como o andaime tubular, andaime suspenso e escadas, são ainda os meios de acesso mais utilizados. O grande trabalho da IPAF, por meio de conferências, seminários e feiras, é mostrar ao usuário final as vantagens, com relação à segurança e rendimento, oferecidas pelas PTAs e promover o uso das mesmas como uma ferramenta segura de acesso em altura.

SATISFAÇÃO

A segurança e a formação, hoje em dia, representam um valor importante para todas as empresas, por essa razão a rede de centros homologados pela IPAF capacita a milhares de operadores a cada ano. Os números aumentam a cada dia conforme as empresas começam a reconhecer o verdadeiro valor da segurança e da formação na competitividade do mercado atual. O grande sucesso internacional do programa da Federação é só um dos principais desafios alcançados nos últimos 25 anos.

Através de sua rede de centros de formação, que são empresas locais que aderem ao

programa, a IPAF forma mais de 100 mil operadores por ano no mundo todo. Na maioria dos países latino-americanos, a capacitação dos operadores de máquinas é obrigatória, mas sem a existência de uma legislação, essa capacitação nem sempre é proporcionada de acordo com requisitos mínimos de qualidade. Por esse motivo, um número crescente de empresas, escolhe o programa de capacitação da IPAF, que constitui uma garantia com relação ao conteúdo e processos.

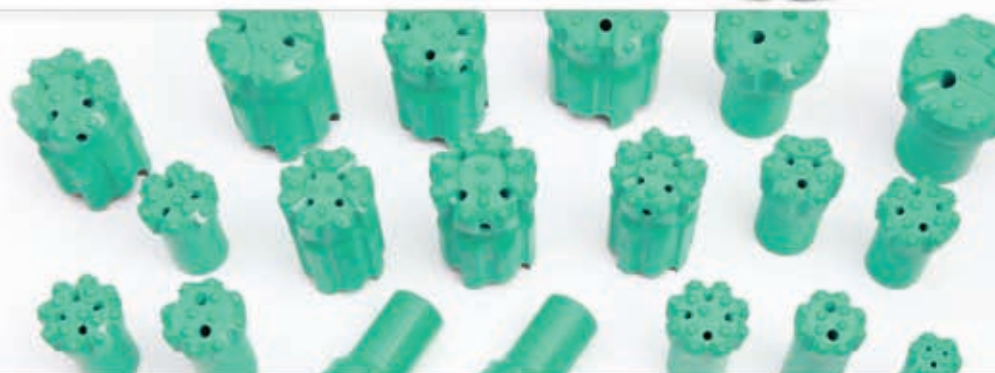
Os membros da IPAF na América Latina estão aumentando rapidamente em toda a região sendo o Brasil o país com o maior número de associados neste momento (40). A IPAF prevê terminar 2013 com mais de 70 associados distribuídos entre Colômbia, México, Peru, Argentina, Chile, Uruguai e, obviamente, Brasil.

Para mais informação visite www.ipaf.org ou escreva para ameralatina@ipaf.org ■

A segurança e a formação, atualmente, são de grande importância para todas as empresas.



Romina Vanzi é coordenadora de operações da Iberoamérica para a IPAF.



Invista seus negócios futuros com Everdigm

A história da Everdigm é de superar desafios, ser um fornecedor pioneiro de máquinas para nichos de mercado e prever as tendências futuras.

Nosso objetivo é ser a companhia líder mundial na indústria de máquinas de construção, oferecendo produtos e serviços sem comparação em termos de qualidade. Nossa visão é ser líder mundial na indústria de máquinas de construção. Somos conscientes de que temos muito que avançar e fazer um esforço para ser pioneiros. Como chave para alcançar nossa visão, aderimos firmemente ao nosso valor fundamental de qualidade, profissionalismo e satisfação real. Os produtos Everdigm são a melhor opção já que oferecem ao cliente a melhor relação preço-qualidade. Venha investir com a Everdigm. Esperamos que nossos clientes compartilhem nosso sucesso.



Batendo forte

Minimizar os problemas de ruído nos casos de demolição, principalmente nos entornos urbanos, e uma tendência para uma maior utilização das denominadas ferramentas de demolição “silenciosas”, são a chave do sucesso.

Reportagem de
Cristián Peters.



Um rompedor RX25 da Chicago Pneumatic trabalhando embaixo d'água.

Os rompedores RX contam com três sistemas anti-vibração para proteger o equipamento portador.

A tecnologia básica existente nos rompedores hidráulicos atualmente está muito bem estabelecida e, se houve novidades nos últimos anos, as mesmas vieram mais como

pequenas modificações que como mudanças completas de produtos. Regulamentos com relação às emissões de ruído, vibração e pó, especialmente nas obras de demolição urbana, são alguns dos aspectos que as companhias estão levando em consideração para seus últimos lançamentos, apesar de que a América Latina ainda está atrasada neste tipo de regulações.

Um exemplo disso é a Caterpillar. A maioria dos modelos de rompedores da companhia são completamente fechados e com caixa silenciada, o que ajuda a eliminar o ruído que costumam fazer esses equipamentos. Além disso, “todos os rompedores Cat oferecem um sistema de suspensão que amortece as vibrações, absorve e isola as forças reflexivas da máquina portadora. O sistema de suspensão ajuda a proteger ao portador e dar um rendimento suave e satisfatório. O resultado é um rompedor que é sensível e confortável para operar”, explica Lori Cansler, consultor de comunicações de marketing da companhia.

A Chicago Pneumatic também demonstra >



ROMPEDORES HIDRÁULICOS

uma preocupação especial pelo equipamento portador. A empresa está atenta em relação a esse aspecto por meio de sistemas de proteção de pó, de ventilação e de redução de vibração. “Um ponto interessante é que alguns proprietários continuam evitando instalar um rompedor em suas máquinas, já que ainda pensam que podem danificar o equipamento, o que não é o caso dos rompedores RX, onde temos três sistemas antivibração: amortecedores de choque de poliuretano, sistema contra golpes à vácuo e um sistema de recuperação de energia”, explica Luiz Moesch, gerente regional para América Latina da Chicago Pneumatic Construction Equipment.

Está claro que os fabricantes da indústria estão pressionando para maximizar o potencial desses acessórios, mas em um mercado global, nem todos estão procurando este tipo de tecnologia sofisticada quando vão de compras. Inclusive, o preço é também um ponto chave e tem estado na vanguarda



Em agosto, a gama de rompedores Cat consistirá em 20 modelos compostos por 14 tamanhos diferentes.

das últimas novidades. Os fabricantes se concentram na eficiência hidráulica e nas relações de potência e peso.

Nesse contexto é que a Atlas Copco lançou durante o ano passado seu rompedor hidráulico HB 4100, cujo projeto estava focado em um menor peso e maior rendimento. Como o nome do modelo indica, seu peso de serviço é de 4.100 kg e é ideal para máquinas de 40 a 70 toneladas. Apesar de que pesa 130 kg menos que o modelo que o antecede, oferece um rendimento de 10 a 15% maior, garante a empresa.

Um menor peso do rompedor e uma maior eficiência significa também um menor requerimento hidráulico por parte do equipamento portador, reduzindo seu consumo de combustível e permitindo também o uso de equipamentos de menor porte.

VARIEDADE

“Os clientes na América Latina estão buscando rompedores de diferentes tamanhos, desde os menores, para os pequenos e médios empreiteiros locais em aplicações de construção geral, até os de maior tamanho, para grandes aplicações de construção e pedreiras”, comenta Alberto Ugolotti, representante industrial para Global Work Tools & Services da Caterpillar.

Uma grande novidade da companhia norte-americana é a ampliação de sua gama >

ATLAS COPCO EM UM PROJETO DE DEMOLIÇÃO NO BRASIL

A Comprex Ltda., empresa brasileira especializada em demolições, foi escolhida para a demolição de uma ponte na cidade de Vitória, Espírito Santo, trabalho para o qual a companhia destinou rompedores hidráulicos e cortadores combinados Atlas Copco.

Na obra foram construídas três novas pontes por cima da antiga, que já não tinha capacidade suficiente para suportar o crescente volume de tráfego que cruzava pela mesma. Por essa razão, era necessário demolir a ponte anterior construída com 1.300 m³ de concreto reforçado.

A sequência de demolição teve início com a eliminação de estruturas leves e, para isso, foi utilizado um rompedor hidráulico da Atlas Copco SB 452. Logo, o trabalho se tornou mais pesado: hora de eliminar a camada de concreto das vigas e, finalmente, as dez vigas.

Para agilizar as tarefas mais pesadas, foram empregados dois rompedores hidráulicos MB 1700 e dois cortadores combinados CC 1700 da companhia, acoplados em máquinas Volvo EC 210 e CAT 416E.

Ronaldo Zucchi, proprietário da Comprex, explica que os potentes cortadores combinados hidráulicos CC 1700 da Atlas Copco se posicionavam com precisão e cortavam o concreto com facilidade. “Os rompedores hidráulicos MB 1700 e SB 452 ofereceram um rendimento impressionante no concreto realmente duro. A eficaz combinação dos rompedores hidráulicos e os cortadores combinados da Atlas Copco nos deram a confiança necessária para aceitar o desafio e foi um fator decisivo na hora de fechar o contrato”, garante.



A Comprex utilizou um rompedor hidráulico SB 452, dois rompedores hidráulicos MB 1700 e dois cortadores combinados CC 1700.

GOSTO DO MEU CAFÉ QUENTE
DAS MINHAS BOTAS SECAS
E DA MINHA NAVI
AMARELA



VERMEER.COM



OPERADORES EXPERIENTES SENTEM ORGULHO DO SEU TRABALHO.

Eles sabem do que gostam e a maioria perfura com Navigator. Não é uma mera coincidência... Resistente, robusta, projeto de alta qualidade de fabricação, performance confiável e ótima funcionalidade, as perfuratrizes horizontais direcionais Vermeer simplesmente fazem sentido. Pegue seu café, coloque suas botas e vamos perfurar.

**Elite.
Resistente.
Orgulho.**



NavigatorNation.com

Vermeer e o logo Vermeer são marcas registradas da Vermeer Manufacturing Company nos Estados Unidos e/ou em outros países.
© 2013 Vermeer Corporation. Todos os direitos reservados.



de equipamentos. Segundo Lori Cansler, “em agosto, a gama de rompedores Cat estará composta de 20 modelos com 14 tamanhos diferentes. Cada um está projetado para máquinas Cat e são adaptáveis a equipamentos de outros fabricantes. O H25D é o menor rompedor e seu peso é de apenas 70 quilos e tem 781 mm de altura. Combina com a miniescavadeira Cat 300.9. No entanto, o H180E é o maior rompedor da linha atual, pesa cerca de 4 toneladas e mede aproximadamente 3.250 mm de altura. Está projetado para a escavadeira 374D”.

A Chicago Pneumatic, que lançou recentemente quatro atualizações de seus rompedores pesados RX 26, RX 30, RX 46 e RX 54, além de lançar um tamanho completamente novo, o RX 38, oferece uma ampla variedade de modelos para equipamentos portadores de uma a 70 toneladas.

“A linha RX tem uma oferta completa de produtos para qualquer aplicação. Oferecemos rompedores hidráulicos leves, médios e pesados que se adequam às aplicações da construção do dia a dia”, comenta Luiz Moesch.

A Sandvik também ampliou sua oferta

WORLD DEMOLITION SUMMIT

A revista *Demolition & Recycling International*, publicação pertencente à KHL Group, organizará, em parceria com a European Demolition Association, um novo Congresso Mundial de Demolição, que será realizado no dia 31 de outubro em Amsterdã, na Holanda, no NH Grand Hotel Krasnapolsky.

A conferência está baseada no sucesso obtido nas quatro edições anteriores e graças a um programa de alto nível que consistirá em uma combinação de apresentações que explicarão como foram realizados alguns dos projetos de demolição mais exigentes do mundo, junto com documentos que cobrem temas mais gerais de interesse específico para a indústria da demolição do mundo.

Por sua vez, os Prêmios Mundiais de Demolição 2013 voltarão a celebrar o melhor da indústria de demolição.

Para conhecer mais detalhes da conferência e ver as categorias dos prêmios, visite www.khl-group.com/events/demolition-summit-2013.



A Rammer completou sua linha de rompedores de grande porte com a chegada de seu modelo 5011.

de rompedores e, em sua gama de pequeno porte, lançou três modelos novos: Rammer 255, 355 e 455, ideais para máquinas portadoras de entre 1,2 e 5,2 toneladas. Os três modelos contam com a tecnologia de energia de golpe constante (Constant Blow Energy), que garante um impacto uniforme com cada golpe.

Além disso, a marca também completou sua linha de rompedores grandes com a chegada do modelo 5011, o qual tem um peso de 4.750 kg e está projetado para equipamentos portadores de 43 a 80 toneladas.

A JCB também tem atualizado o design de seus modelos maiores como o HM870Q, HM1270Q e o HM1570Q, os quais estão desenhados para trabalhar com equipamentos portadores de entre 10 a 28 toneladas. Atualmente, dispõem de uma válvula de controle de potência que proporciona um rendimento mais adaptável para o rompedor, variando a frequência do golpe enquanto a energia do impacto é mantida para que coincida com as condições.

Esses modelos oferecem até 31% mais rendimento e até 15% mais eficiência hidráulica. A HM870Q, por exemplo, oferece um aumento de rendimento de 17,4 kW a 19 kW, uma redução de 50 kg de peso até alcançar os 800 kg e um aumento da

eficiência hidráulica de 56%.

Além disso, a nova carga tem contribuído com uma redução dos níveis de ruído de até 5 dB(A).

Outros fabricantes estão se preocupando também com a engenharia de seus rompedores, para reduzir o número de partes móveis. Um exemplo disso é a Doosan Infracore, companhia que tem concentrado seus esforços em manter o design de seus modelos simples e robustos, com o objetivo de proporcionar um rendimento confiável, econômico, e de baixos custos de manutenção. A companhia completou, no ano passado, sua gama de DBX com a introdução dos modelos DBX130H, de 1.090 kg para equipamentos de 15 a 22 toneladas, e DBX190H, de 1.815 kg para portadores de 22 a 30 toneladas.

MANUTENÇÃO

A manutenção e o cuidado dos equipamentos é um tema que Luiz Moesch destaca. “A falta de manutenção, do uso de peças originais, da medição do desgaste e da lubrificação adequada levam, frequentemente, à parada do equipamento para reforma ou reparos, o que acaba custando caro. A tentação de usar uma alternativa barata não é uma boa ideia quando temos um rompedor funcionando com 180 litros por minuto de óleo muito quente e a 160 bar de pressão. Peças e consumíveis que tem o mesmo aspecto, na realidade, não são a mesma coisa e oferecem resultados muito diferentes”, garante. ■

STANLEY®

Hydraulic Tools

MARTELOS HIDRÁULICOS // **SERIE 6 E MAXFORCE**

BATE ROMPE QUEBRA

Se seu objetivo é destruir,
com **STANLEY** você conseguirá!

Martelos Hidráulicos **STANLEY** desenhados para romper rocha e concreto, com modelos disponíveis para todo tipo de máquinas.



Simple e Confiável

www.stanleyhydraulic.com

Vendas: 55 11 3149-7415 ou 0800 703 4644 | flavia.garcia@sbdinc.com



CARMIX

4X4 mixers & dumpers

A AUTOBETONEIRA NA MEDIDA DA SUA OBRA

 **METAL GALANTE**

carmix.com

30020 Noventa di Piave, Venezia - Italy - Tel. +39.0421.65191 - info@carmix.com

maxilift

 **Next Hydraulics®**

MAXILIZE!



Maxilift: amplia gama
de grúas telescópicas ideales para
instalación sobre vehículos ligeros y ultraligeros

 **Next Hydraulics**

 **Next Hydraulics®**
RAISE YOUR EXPECTATIONS

Next Hydraulics s.r.l. | Via Mediterraneo, 6 - 42022 Boretto (Reggio Emilia) - Italy • tel. +39 0522.963.008 - fax +39 0522.963.039
sales@maxiliftcrane.com - info@maxiliftcrane.com - www.maxiliftcrane.com - www.nexthydraulics.com

Liebherr inaugura novo centro de vendas

A companhia possui agora novas instalações em Miami, que poderão atender, além do mercado norte-americano, a América Latina e o Caribe. Reportagem de **Cristián Peters**.

As novas instalações fortalecerão ainda mais as relações comerciais com a América Latina e a região do Caribe.



Mais de 300 convidados estiveram presentes na cerimônia de inauguração do novo centro de vendas e serviços que a Liebherr montou em Miami, nos Estados Unidos. As novas instalações, que possuem as mais novas tecnologias, estão localizadas em Hialeah Gardens, perto de Okeechobee e Flórida Turnpike.

A nova instalação servirá como um importante eixo para a divisão de guindastes marítimos da companhia e fortalecerá ainda mais as relações comerciais com a América Latina e a região do Caribe.

Em termos de logística, o centro de vendas e serviços possui uma localização estratégica, próximo tanto do porto de Miami como do aeroporto internacional da cidade. Isso permitirá à empresa responder

as necessidades de seus clientes de maneira rápida e acelerará sua distribuição de peças e serviços.

O montante investido em esta nova filial da Liebherr, que abrange uma área total de cerca de 40 mil m², foi de aproximadamente US\$20 milhões e sua construção durou ao redor de 15 meses.

O centro de serviço tem capacidade para uma oficina mecânica com ponte rolante de dez toneladas, dois contêineres de soldagem de seis metros, totalmente equipados, e dois guindastes móveis portuários. Além disso, também podem ser encontrados equipamentos especiais e ferramentas para oferecer um serviço de pós-venda.

“O novo edifício atende perfeitamente as necessidade de melhorar ainda mais nossas vendas e prestações de serviços, tanto na

América do Norte como na América Latina”, destacou Gernot Schranz, presidente de Liebherr Nenzing Crane Co.

Durante o evento, os convidados puderam assistir a uma grande variedade de equipamentos em ação, incluindo um guindaste de esteiras, um bate-estaca e um martelo de perfuração, reach-stackers e guindastes móveis. A apresentação de maior destaque foi, certamente, a da nova unidade híbrida, conhecida como Pactronic.

AMÉRICA

O continente americano tem ganhado cada vez mais importância para a Liebherr. No ano passado, a companhia gerou vendas, a nível mundial, de cerca de US\$11,7 bilhões, sendo que 16,5% desse valor é proveniente dessa região, com receitas de US\$1,9 bilhões.

Leopold Berthold, diretor geral de vendas de guindastes marítimos da Liebherr-Werk Nenzing, ressaltou as ações que foram tomadas para intensificar e consolidar sua presença nos mercados mais importantes, e citou a abertura de escritórios na Colômbia (Bogotá e Barranquilla), as recentes divisões e representações na Argentina, Chile e México, além da companhia de produção mista para a fabricação de guindastes para o setor *offshore* que a Liebherr possui no Brasil.



Durante o evento, os convidados puderam assistir uma grande variedade de equipamentos em ação.

Arendal opera a maior HDD do México

A companhia conta com uma perfuratriz direcional D1000x900 da Vermeer. Reportagem de **Cristián Peters**.

Uma complexa operação de perfuração direcional (técnica moderna de construção que permite a instalação de dutos de tubulações, sem a necessidade de abrir uma vala, conhecida como HDD) é a que está realizando atualmente a mexicana Arendal no estado de Veracruz. A companhia, uma das principais construtoras de dutos para o transporte de fluidos do país e com ampla experiência na construção de gasodutos, polidutos e aquedutos de diferentes diâmetros e tipos de materiais, está responsável pelo projeto “Substituição de um salinoduto de 20” de diâmetro e 28 kms de comprimento desde o Centro de Armazenamento Estratégico (C.A.E., por sua sigla em espanhol) Tuzandépetl ao Golfo de México”, obra solicitada pela Pemex e que

demandará investimentos por US\$41 milhões.

A petroleira utiliza água marinha para, através de mudanças de densidade, extrair petróleo das cavernas naturais que mantêm no seu C.A.E.. A principal tarefa desse novo duto será traspassar os excedentes de água tratada desde o C.A.E. até o mar. A ação será realizada por meio de um duto até um difusor de 360 metros, localizado em uma das extremidades, instalado no mar e que estará equipado com válvulas de retenção ‘bico de pato’ a cada seis metros, segundo Miguel Rodríguez, gerente do projeto.

A iniciativa abrange a instalação de 18 quilômetros de tubulações em terra e, segundo o executivo, no começo de julho, 85% das obras estavam terminadas, faltando apenas 2,5 quilômetros em zonas pantanosas e sete cruzamentos de rodovias. “Em agosto



estarão terminadas as obras terrestres, com exceção de dois cruzamentos que serão feitos com perfurações direcional nos quilômetros 5,3 e 8,0, cada um com 1.680 metros”, comenta. Essas obras estarão terminadas no final de setembro.

TRABALHOS MARÍTIMOS

Se os trabalhos em terra firme podem implicar desafios, o trabalho marítimo é sem dúvida mais complexo. Não apenas pelas condições próprias do mar, mas também pelos desafios que acarretam as perfurações HDD submarinas e a manipulação de dutos de HDPE (polietileno de alta densidade, por sua sigla em inglês) sem danificar sua estrutura e composição. Além disso, a conexão entre os dutos terrestre e marítimo também representam desafios importantes.

Os trabalhos marítimos compreendem três grandes obras. Uma primeira perfuração direcional de 1.580 metros que terá uma camisa de aço de 30 polegadas por onde passará um duto de HDPE (polietileno de alta densidade, por sua sigla em inglês) de 20 polegadas; em seguida vem um duto marinho regular de polietileno de outros 1.480 metros, seção já terminada que está aguardando em um canal construído por Arendal antes de ser lançado ao mar, e por último a conexão ao duto difusor, atualmente em construção, que começa



A perfuratriz D1000x900R da Vermeer se alimenta de uma fonte de potência PS1200.



O equipamento D1000X900 da Vermeer será o encarregado de três perfurações direcionais no projeto, uma sob o leito marinho e dois em terra firme.



O tubo condutor vai instalado sobre três suportes, que tem o objetivo de oferecer ao mesmo o ângulo de 8°.

com um diâmetro de 20 polegadas e gradualmente vai diminuindo até chegar a 4 polegadas, passando por 14, 10, 8 e 6 polegadas na zona média.

A conexão entre o tubo de perfuração piloto e o tubo condutor apresenta importantes complexidades de engenharia e mão de obra. A embarcação que será utilizada pela Arendal está equipada com guindastes, escavadeiras e a mais alta tecnologia de posicionamento GPS.

Na embarcação, Arendal instalou um tubo de 54 polegadas de diâmetro, $\frac{3}{4}$ de polegada de espessura e 120 metros de

comprimento, o qual foi enterrado no leito marinho a cerca de 30 metros, com a ajuda de um martelo Taurus e dois compressores de 1.600. O tubo condutor vai instalado sobre três suportes, os quais têm o objetivo de proporcionar um ângulo de 8°.

Cada estrutura tem uns cilindros que mandam sinais ao equipamento GPS através dos quais podem ser vistas exatamente as diferentes manobras realizadas em alto mar. “No mar é necessário vencer as correntezas, o que se faz através de embarcações auxiliares, guindastes e o preenchimento de água do tubo condutor”, afirma Rodríguez.

“Uma vez que a broca piloto esteja na embarcação, o tubo condutor permitirá realizar a mudança da mesma broca piloto

pelo primeiro Rimmer e continuará perfurando com diâmetros de 24”, 36”, 42” e 48” como broca final”, acrescenta.

A Arendal está operando com um equipamento Vermeer que não está somente ajudando na perfuração dos 1.580 metros sob o leito marinho, mas também terá um papel essencial na retirada do tubo de 30 polegadas, o qual protege a tubulação de 20 polegadas de HDPE. “A tubulação de encamisado será puxada pelo mesmo equipamento de perfuração através do túnel”, afirma Rodríguez.

A tubulação de 20” de HDPE do HDD será interconectada com a linha marinha por meio de um *spool* e bordas em seus extremos com um equipamento de alto torque.

195,000
195000 m² de espaço para a exposição

120,000
120000 visitantes

1,500
1500 expositores

Oportunidade de primeira mão
Valor da Inovação
— Comece um novo empreendimento sustentável

Available on the App Store

www.e-bices.org

Serão realizadas paralelamente:
IVEX 2013 Exposição Internacional de Veículos
Comerciais de Pequim - China
Exposição Internacional de Equipamento de Emergência e Resgate

BICES 2013 12ª Exibição e Seminário Internacional de Equipamentos de Construção de Pequim
De 15 a 18 de outubro de 2013
Centro Internacional de Exposições Jihua de Pequim, China

Organização: China Construction Machinery Association (CCMA)
China Construction Machinery Co., Ltd. (CNCMC)
China Council for the Promotion of International Trade Machinery Sub-Council (CCPIT-MSC)

Escritório de gestão do Evento: Beijing Asiamachine International Convention & Exhibition Ltd.
Parceiro Internacional: Association of Equipment Manufacturers (AEM)



CANTEIRO DE OBRA

A segunda seção da tubulação, de 1.480 metros, fica enterrada no fundo do mar a uma profundidade de um metro, trabalho que se realizará através de um Jet Trineo, estrutura que se monta sobre o tubo e que graças à injeção de água e ar e o uso de bombas de alta pressão e compressores de mais de 1.600 psm, começa a enterrar o tubo, abrindo caminho no leito marinho criando uma vala.

VERMEER

Certamente, as perfurações direcionais são parte importante do projeto, seja sob o leito marinho ou nos cruzamentos em terra firme. Para isso, a Arendal confiou na tecnologia oferecida pela Vermeer Equipment do México, na qual investiu mais de US\$7 milhões em uma perfuratriz direcional D1000x900, atualmente a maior de seu tipo no México, que incluía outros equipamentos auxiliares como uma cabine de controle DC10, uma fonte de potência PS1200, e uma recicladora R9X12T.

A D1000x900, equipada com motores Caterpillar C-27, tem uma força de empuxo de 1.000.000 libras (cerca de 453.592,4



Arendal construiu um canal para manter, momentaneamente, o duto marinho de 1.480 metros, antes de ser lançado ao mar.

kgs) e um torque máximo de até 92.000 lb/pé. “O equipamento, que é hoje o maior disponível no México, tem ainda espaço para acrescentar ainda dois motores, o que permitirá ampliar sua força de empuxo até 1.300.000 libras”, garante Luis Miranda, gerente de logística da Arendal.

“Esse equipamento tem pelo menos dois anos e meio de trabalho pela frente. Estamos muito felizes com ele. Vai nos dar uma vantagem enorme como empresa para projetos; inclusive já estamos pensando em adquirir outro. Depois de terminar os três cruzamentos, o equipamento vai para outro projeto com 12 cruzamentos direcionais”, comenta David Martínez, diretor de operações da companhia.

Além disso, segundo Rodríguez, “nos últimos três meses, quatro empresas tinham solicitado um orçamento de cruzamentos direcionais, e apenas este equipamento poderia executar esse tipo de projetos. A informação já começa a se espalhar”.

“É que o fato não é apenas ter o projeto, é ter o conhecimento para executá-lo”, finaliza Martínez.

A mistura de bentonita e água doce com a qual é realizada a perfuração direcional, e que serve para ‘vedar’ as paredes do túnel e evitar colapsos, se realiza também através de uma recicladora Vermeer R9X12T.

A mistura é recuperada quase que em 90% e novamente tratada e injetada novamente no sistema para a perfuração.

BAIR PRODUCTS, INC.

2785 West 247th Street
Louisburg, KS 66053



Falo Espanhol +1 317-408-8260

Inglês +1 913-947-3934

www.bairproducts.com

PEÇAS DE REPOSIÇÃO/ REMONTÁVEL / MONTAGEM DE EXOS

- Preenchido com graxa, nada de óleo
- Utilizado em rodas de liga leve de Bair ou do fabricante original
- Remontável
- Polias com duplos rolamentos empilhados



PRECISANDO DE PEÇAS?

SUPER KIT DE ATUALIZAÇÃO



NOVO NO MERCADO

- Detém falhas das rodas
- Modelos CAT 247/257 A&B, ASV/TEREX 30/50/60
- Esqueça de rodas com cavidades – Atualize-se e use rodas de liga leve bolt-on
- Eixos 100% mais compridos e rolamentos 43% maiores que os do fabricante original
 - Engraxado – Pré-carga ajustável
- Sem mangas interiores, buchas, espaçadores ou O-Rings.

EVITE DESCARRILAMENTOS DE ESTEIRAS EM CARREGADEIRAS COMPACTAS

- Equipamentos JOHN DEERE CTL
- Carregadeiras CAT 279C/289C/297C/299C
- Transforme polias de uma e duas bordas em de três bordas
- Garanta os dentes das esteiras dos quatro lados
- Distribua o peso do equipamento

NOVO NO MERCADO!



KIT DE INSTALAÇÃO DE ESTEIRAS



NOVO NO MERCADO!

Instala, de maneira fácil e rápida, esteiras de borracha com ferramentas hidráulicas. Serve para a maioria das carregadeiras compactas CAT, ASV / Terex.

Guindastes Telescópicos sobre Esteiras da Link-Belt Versáteis. Móveis.

Os guindastes telescópicos sobre esteiras da Link-Belt TCC apresentam um excelente desempenho em locais de obras onde outros guindastes simplesmente não se adaptam ao espaço.



- Altas capacidades
- Giro de 360°, carregado
- Confiabilidade comprovada
- Extensão sincronizada da lança
- Controles hidráulicos de última geração
- Esteiras extensíveis lateralmente
- Fácil transporte. Máximo de 4 caminhões
- Rápida montagem
- Múltiplas opções de acessórios



TCC-450
40,8 t

TCC-1100
100 t

TCC-750
70 t

 **BMC**
brasil máquinas

Ligue HOJE!!

Tel: # (11)3036-4000

www.brasilmaquinas.com

 **Link-Belt**
C R A N E S
www.linkbelt.com

A 3D rendering of a city built on a sphere, featuring a complex network of highways with cars and trucks, surrounded by dense skyscrapers and construction cranes against a blue sky.



CONCRETE SHOW 2013

28 - 30 Agosto
Centro de Exposições Imigrantes

- **Mais de 580 expositores nacionais e internacionais**
- **62.500 m² de exposição indoor e outdoor**
- **30.000 visitantes**
- **7º Concrete Congress - seminários, workshops e fóruns de debate**

Associação
Brasileira de
Cimento Portland



Outras informações: Tel 11 4878 5990 - concrete@concreteshow.com.br



Apesar do momento econômico vivido pelo Brasil, a Construction Expo foi um sucesso, oferecendo oportunidades de conhecer as novidades do mercado e de fechar bons negócios.

Reportagem de
Clarise Ardúz.



Melhor impossível

Pode-se dizer que a 2ª edição da Construction Expo, realizada de 5 a 8 de junho, começou tímida, mas logo mostrou porque veio. Os quatro dias de feira foram um sucesso, a pesar do momento de desaceleração que vive o setor da construção no Brasil e dos diversos atrasos nos cronogramas de diversas obras, somados às dificuldades econômicas do país. Os expositores foram os primeiros a confirmar o quão proveitosa foi a feira, o que contribui para alimentar as expectativas animadoras previstas para o resto de 2013 e para 2014.

“Essa feira realmente me surpreendeu”, garante Rodrigo Satiro, gerente comercial

da Putzmeister, empresa que deu destaque, no evento, à bomba pluma de 36 metros em “Z”, que não utiliza o quarto eixo adicional e, também, traz um sistema hidráulico mais moderno. Segundo o profissional, até o terceiro dia da feira, foram fechadas as vendas de oito equipamentos, o que confirma o bom momento que vive a empresa em 2013. “Na nossa fábrica de Atibaia (São Paulo) já chegamos à meta de vendas do ano e solicitamos uma reavaliação dos números. Pretendemos alcançar 33% do market share em 2013”, afirma.

Outro que se mostrou muito satisfeito com os resultados da feira foi Rubens Azevedo,

diretor da XCMG para América Latina e responsável pelos escritórios de São Paulo. “Nosso stand esteve sempre cheio e o perfil do visitante era de um consumidor que conhece a marca e o equipamento”, garante. Até o terceiro dia de feira, o fabricante, que contava com um estande de pouco mais de 4 mil m², já tinha vendido cinco equipamentos. A companhia chinesa lançou na feira o caminhão guindaste QY75KN, de 75 toneladas, que tem, como diferencial, quatro eixos direcionais, o que o torna mais versátil e mais produtivo com relação ao modelo antecessor. Outro dos lançamentos foi um guindaste autopropelido para terrenos acidentados (70 toneladas) e o caminhão guindaste AT QAY220, que levanta até 220 toneladas.

Azevedo comenta que, no primeiro semestre do ano, a XCMG registrou uma retração com relação às vendas de alguns equipamentos, mesmo assim, garante que a atual situação do mercado não intimida os planos da empresa. “Nossa fábrica em Pouso Alegre (Rio Grande do Sul) inaugurará, >

Rubens Azevedo, diretor da XCMG para América Latina, ao lado de um de seus lançamentos: o caminhão guindaste QY75KN, de 75 toneladas.





em setembro, sua primeira linha de produção de carregadeiras, retroescavadeiras e escavadeiras. Esses produtos serão inicialmente comercializados no Brasil, depois na América do Sul e mais para frente na América Latina”, conta o executivo. A produção inicial girará em torno de 300 e 500 unidades. Além disso, comentou que em breve estará em funcionamento um centro de treinamento de operadores nas instalações da XCMG, em Guarulhos, São Paulo.

Assim como Azevedo, Rafael Ribeiro, diretor e CEO da Tractorbel, empresa representante da marca XGMA no Brasil, também mostrou ter uma excelente opinião sobre o desenvolvimento da feira. “O volume de visitantes não é o destaque da feira, mas sim seu público especializado. Aqui estão os tomadores de decisão e estamos fechando negócios, é isso que importa”, afirmou o executivo durante o evento. A empresa, que tinha como objetivo para a feira o fortalecimento da marca XGMA, expôs diversos equipamentos pesados e alguns lançamentos, como, por exemplo, a série H de pás carregadeiras, que possuem um sistema de freios blindados com banho de óleo, o que proporciona uma maior resistência em aplicações mais severas. O executivo deu destaque para os modelos XG935H e o XG958H como os mais procurados na feira.

Para a brasileira CZM Foundation Equipment, o evento também foi muito produtivo, segundo comenta Leandra Magalhães, gerente comercial da companhia. “A Construction Expo mostrou ser uma feira com um público de qualidade. Foi nossa primeira participação e superou nossas expectativas. Pudemos contar com a visita de diversos clientes do setor de fundações e fechamos a venda de dois equipamentos”, conta. A marca aproveitou o evento para

A XGMA expôs diversos equipamentos pesados e alguns lançamentos, como, por exemplo, a série H de pás carregadeiras.

lançar o equipamento para execução de estacas secantes modelo EK180ES HHP, montado sobre chassi CAT350HP para 19 metros de profundidade e diâmetro de até 600 mm.

NÚMEROS E ATRAÇÕES

De acordo com a Sobratema (Associação Brasileira de Tecnologia para Construção e Mineração), organizadora do evento, a Construction Expo se consolidou como um novo conceito de feira e alcançou seus objetivos. Foram, no total, 21.807 visitantes, 332 expositores (259 nacionais e 73 internacionais, de 15 países) que ocuparam os 48 mil m² de área. Com o apoio de 135 entidades do setor e das principais construtoras do Brasil, a feira mostrou o avanço tecnológico dos sistemas construtivos, os métodos e processos utilizados em obras que estão sendo executadas em todo o país, além da evolução da cadeia do segmento. Segundo o presidente da Sobratema, Afonso Mamede, “a representatividade das entidades e das construtoras foi importante para que a Construction Expo 2013 alcançasse não apenas um alto nível de excelência, mas que também obtivesse o reconhecimento das cadeias de negócios do Construbusiness (setor que abrange o setor da construção

civil, mais os de material de construção, bens de capital para a construção e serviços)”.
>

As grandes novidades da feira foram os salões das Grandes Construções (que mostraram todos os detalhes construtivos de algumas grandes obras brasileiras, como a Arena Corinthians, a Linha 4 do Metrô do Rio de Janeiro, o Porto Maravilha, o Prosub (Programa de Desenvolvimento de Submarinos), e os salões de Sistemas Construtivos, onde tiveram destaque os benefícios dos novos métodos de construção utilizados por todo o Brasil. Em cada grande salão, o visitante pode ver de perto os detalhes das obras por meio de fotografias, maquetes, vídeos, entre outras ferramentas. Em outros salões, o público teve a oportunidade de estar em contato diretamente com os novos materiais construtivos e novas tecnologias.

NOVIDADES E INVESTIMENTOS

Uma feira como a Construction Expo não é apenas uma exposição de novidades, também é a porta para difundir informações sobre o setor.

O Salão da Linha 4 do Metrô do Rio de Janeiro contou com vídeos, maquetes, fotografias e até uma réplica, em menor escala, da tuneladora utilizada na obra.





socage.it

**SUA MARCA
DE ALTURA**



SPJ 315

SOCAGE NA AMÉRICA LATINA



GS GUITON SOCAGE aerial platforms
Rua Santa Alberina, 401
Santa Rosa Ipês
13.414316 - Piracicaba
(San Pablo) BRASIL
Tel. (+55)(19)21058350
info@gsplatforms.com



SOCAGE s.r.l. - Italy - Tel +39 059 9121211 - Fax +39 059 907304
info@socage.it - www.socage.it



Fieto nos EUA



**Ferramentas de
Construção de Qualidade**

Para mais informações,
entre em contato com Steve ou Oscar
(Se Habla Español)

913-422-4848
www.KraftTool.com



Precisa-se de Distribuidores

A chinesa SDLG, por exemplo, aproveitou o evento para promover produtos, números e planos, além de apresentar seu novo diretor de negócios para a América Latina, o peruano Enrique Ramírez, quem ocupa agora o cargo em substituição a Afrânio Chueire, quem em novembro passado assumiu a presidência da Volvo CE Latin America. O novo diretor destacou, em coletiva de imprensa, a escavadeira LG6150E, equipamento que a partir de agosto será produzido no Brasil, e

também as carregadeiras LG6938 e LG959, com capacidade para 10 e 19 toneladas, respectivamente.

Ramírez informou que, para 2013, a empresa tem planos de expandir sua cobertura ao Equador e Panamá. Com relação ao Brasil, anunciou o início de uma produção de mil escavadeiras por ano em sua linha fabril, localizada nos edifícios da Volvo CE em Pederneiras, interior de São Paulo. “Essa será a primeira linha de produção da



marca fora da China. A Volvo investiu cerca de US\$10 milhões nessa linha”, afirma o diretor.

Outra companhia que contou com um estande significativo foi a Atlas Copco, que apresentou uma ampla diversidade de produtos. Um dos equipamentos de destaque foram as novas torres de iluminação adequadas às novas normas nacionais de segurança elétrica, como, por exemplo, a QLTM 20, que tem um chassi 100% vedado que protege o solo de contaminação por fugas. Muitos dos equipamentos expostos no estande foram vendidos durante o evento, principalmente os da linha de geradores.

Por sua vez, a Tracbel, um importante distribuidor de equipamentos pesados do Brasil, apresentou no evento um Simulador 3D que está sendo utilizado no treinamento de operadores de máquinas pesadas, especialmente da Volvo. “Os comandos são iguais aos utilizados pela Volvo, mas

CONTEXTO BRASIL

Na cerimônia de abertura do evento, o presidente da Sobratema, além de apresentar o evento e comentar sobre a atual situação econômica do país e do setor da construção, também aproveitou para pedir aos empresários uma maior união para poder exercer uma maior pressão no governo e nas autoridades com o objetivo de acelerar os investimentos em infraestrutura. Ao mesmo tempo, autoridades do governo e do estado de São Paulo presentes, garantiram que já estão sendo agilizados os processos de licitação das obras e de financiamento de diversos projetos.

Também durante o ato de abertura, Sergio Watanabe, do Sinduscon-SP (Sindicato da Indústria da Construção de São Paulo), defendeu os benefícios que uma feira como a Construction Expo pode trazer em um momento como o vivido pelo país. “O Brasil vive um momento de dificuldade econômica e a presença da feira ajuda o mercado da construção a voltar à discussão, pois estamos chegando a um ponto de inflexão devido à desaceleração vivida pelo setor da construção civil, como também pela economia”, garante.

Por sua vez, durante uma coletiva de imprensa, Mário Humberto Marques, vice-presidente da Sobratema, comentou que “todo o setor está decepcionado com as taxas de crescimento do país”. Apesar disso, anunciou que, segundo um estudo realizado pela Associação, a previsão é de investimentos milionários para a área de infraestrutura nos próximos anos. “Nossa pesquisa de investimentos mostra que, até 2017, deveriam ter sido iniciados, estar em execução ou ter sido concluídos aproximadamente 8.500 projetos com valor estimado de R\$ 1,26 trilhões (cerca de US\$582,7 bilhões)”, acrescentou. Segundo Marques, outros países latino-americanos apresentam melhores resultados que o gigante sul-americano. “Chile e Perú, por exemplo, estão com melhores taxas de crescimento”, afirma.

Eurimilson Daniel, outro vice-presidente da Sobratema, defende que esses países estão melhores em crescimento por diversas razões, mas principalmente porque tomaram outros rumos com relação aos tratados de livre comércio. No entanto, mostrou-se otimista com relação aos próximos meses. “Esperamos que o segundo semestre e em 2014 as obras possam ser retomadas. Continuamos esperançosos com relação aos investimentos”, comenta. Também anuncia que o parque de máquinas do Brasil deverá crescer significativamente em 2013. “A previsão de crescimento do parque de máquinas brasileiro para este ano é de 13%, mas tudo depende se os investimentos serão liberados”, finaliza.

Afonso Mamede (ao centro), presidente da Sobratema, acompanhado de autoridades representantes do setor no ato de abertura da Construction Expo.





A Schwing Stetter promoveu sua participação em obras do projeto Ilha Pura, que envolve a Vila dos Atletas para as Olimpíadas de 2016.

servem também para formar operadores para equipamentos de outras marcas”, garante Luiz Pereira, CEO da companhia. Com um sistema gráfico em 3D de alta resolução, o equipamento reproduz dezenas de cenários e situações, melhorando a habilidade de seus operadores e, consequentemente, proporcionando uma importante redução

A escavadeira LG6150E da SDLG será fabricada no Brasil a partir de agosto.

de custos para a empresa que os utiliza. A Tracbel vende e também aluga os simuladores.

A Tadano foi outra marca que marcou presença na parte externa e apresentou três guindastes todo terreno: ATF 220G-5 (220 toneladas), ATF 90G-4 (90 toneladas) e ATF400G-6 (400 toneladas). “Tivemos uma boa recepção na feira, com relação aos produtos em exposição”, afirmou Satoru Oyashiki, vice-presidente da Tadano Faun, que veio desde a Alemanha especialmente para o evento. A marca, que dispõe de instalações para a montagem de seus equipamentos há um ano em Itu, interior de São Paulo, tem planos de investir mais no Brasil no futuro, segundo informou o executivo.

A Schwing Stetter divulgou sua participação nas obras de Ilha Pura, projeto que envolve a Vila dos Atletas para as Olimpíadas de 2016. A empresa apresentou usinas misturadoras, autobetoneras, bombas e autobombas com mastro de distribuição, além de recicladoras



de concreto residual para colaborar com a construção dos 31 edifícios residenciais, que terão 3.604 apartamentos no total. Estavam em exibição alguns desses equipamentos utilizados no projeto.

PROGRAMAÇÃO:

QUARTA-FEIRA 20 DE NOVEMBRO

NOITE:
Boas-vindas e recepção

QUINTA-FEIRA 21 DE NOVEMBRO

MANHÃ:
**Temas de construção internacional
e discurso de abertura**

TARDE:
Gerenciando projetos internacionais complexos

NOITE:
Jantar de Gala e premiação ICEF

SEXTA-FEIRA 22 DE NOVEMBRO

MANHÃ:
**Melhorando a segurança e eficiência através de
modernos equipamentos de construção**

Hotel Okura, Amsterdã, Holanda

20 a 22 de novembro de 2013



ICEF

**International Construction
Economic Forum**

Uma conferência de dois dias com oportunidades de networking e um jantar/premiação de gala em homenagem aos projetos de construção de maior sucesso do mundo.

PATROCINADORES OURO:



PATROCINADORES BRONZE:



criação e organização:



PARCEIRO FUNDADOR:



EXPOSITORES DE NÍVEL MUNDIAL

EXPOSITOR PRINCIPAL

**José María
Aznar**

Ex-primeiro-ministro da Espanha

José María Aznar discutirá a importância dos investimentos em infraestrutura dentro do contexto da globalização e a necessidade de modelos financeiros inovadores em tempos de austeridade fiscal. Também abordará a construção de estabilidade e fomento do desenvolvimento da América Latina, com quem a Espanha tem muitas conexões.

OUTROS PALESTRANTES:

Jules Janssen
Tesoureiro da European
International Contractors
e chefe de construção
da Besix

**Miguel Jurado
Fernández**
Gerente geral da FCC
Construcción

Simon Purchon
Diretor de
desenvolvimento de
negócios, Mobile Assets,
Babcock International

Scott Hazelton
Diretor da área de
indústrias de construção
e fabricação da IHS
Global Insight

Zeng Guang'an
Presidente da Liugong

Paul Howard
Consultor da
Off-Highway Research

Para mais informação, visite: **www.khl.com/icef**



REGISTRE-SE AGORA PARA VER O QUE HÁ DE NOVO

Dê uma olhada definitiva e bem de perto no futuro dos agregados.

O registro está agora aberto para a mostra que oferece uma grande revelação do que há de mais novo e avançado em equipamentos, tecnologia e produtos para agregados. Trazendo várias inovações, desde reciclagem e recuperação a gerenciamento de materiais, esta é a única mostra que derruba as barreiras para ajudá-lo a trabalhar com mais inteligência.



**SE FOR NOVO,
ESTÁ AQUI**

Registre-se agora em conexpoconagg.com para economizar mais de 30%!

Focada na atualidade



Pensando em mostrar as últimas novidades e também trazer ao debate os grandes problemas de infraestrutura do Brasil, a feira Concrete Show chega com força. Reportagem de **Clarise Ardúz**.



A sétima edição do Concrete Show terá mais de 580 expositores nacionais e internacionais.

Depois de semanas de manifestações, durante as quais o povo brasileiro saiu às ruas para exigir mais do governo, principalmente no que se refere à infraestrutura e qualidade do transporte, a feira Concrete Show deste ano se prepara para trazer muitas novidades e discussões em prol de melhorias nesse sentido.

“A infraestrutura dará o tom ao Concrete Show 2013”, garante Cláudia Godoy, diretora da empresa organizadora do evento, UBM Sienna, quem explica que as possibilidades reais de crescimento do setor trarão consigo o debate sobre novas práticas e soluções para suprir as necessidades existentes. “Pela primeira vez apresentaremos ao mercado tecnologias e soluções para obras de infraestrutura sob o olhar de grandes especialistas do setor”, acrescenta.

Os visitantes terão a oportunidade de manter um canal de diálogo com os grandes players envolvidos direta ou indiretamente no desenvolvimento de novas tecnologias e soluções. Mas as novidades não param por aí. “Diante da necessidade de discutir sobre a infraestrutura brasileira, a Concrete Show apresentará, desta vez, três programas exclusivos de seminários sobre infraestrutura viária, infraestrutura portuária e infraestrutura ferroviária”, completa.

Outra novidade é que na área externa desta edição haverá muito mais interatividade com os visitantes. “Serão cerca de 20.000 m² de exposição outdoor dedicada à demonstração do funcionamento das máquinas”, explica. O público poderá ver de perto os contextos das mais diversas obras e, também, testar equipamentos e ferramentas.

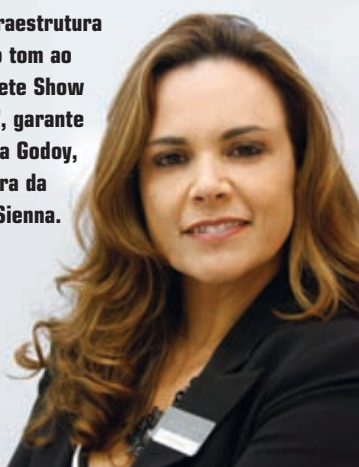
aumentar cada ano nossa importância no setor e comprovar, cada vez mais, a vitrine qualificada de lançamentos e soluções que apresentamos ao mercado”, afirma.

O reconhecimento alcançado pela feira na indústria é bastante significativo. Até o final de junho, já tinha sido vendido 98% dos espaços para estandes. O evento, que será realizado no Centro de Exposições Imigrantes, de 28 a 30 de agosto, terá mais de 580 expositores nacionais e internacionais.

Sobre a projeção em termos de negócios, Cláudia não tem dúvidas de que o resultado será positivo. “No ano passado, a previsão era de 880 milhões de reais em novos negócios iniciados no evento e fechados até o final de 2012. Para este ano, com a retomada prevista para o segundo semestre, esperamos superar esse número”, garante.

A diretora está consciente que o atual momento que atravessa o mercado não está no nível das previsões, mas mostra confiança com relação ao futuro do setor. “É normal que o mercado sofra algumas oscilações, principalmente depois de tantos anos seguidos de crescimento contínuo. Mas os grandes eventos esportivos que o país receberá vão ajudar a manter o setor da construção civil ativo nos próximos anos. Este é um momento de consolidação”, finaliza.

“A infraestrutura dará o tom ao Concrete Show 2013”, garante Cláudia Godoy, diretora da UBM Sienna.



SUPERANDO-SE

A ideia desta edição, segundo Cláudia, é continuar evoluindo. “Estamos na sétima edição da feira e, em sete anos, crescemos 520%. Partimos com uma área de exposição de 12.000 m², em 2007, e este ano serão 62.500 m²”, comenta.

A profissional defende que a expansão não estará apenas vinculada ao tamanho da exposição, mas também ligada à qualidade e representatividade. “Queremos



FORMULÁRIO DE ASSINATURA GRATUITA

1 ESCOLHA SUAS REVISTAS E/OU NEWSLETTERS

REVISTAS

Construção Latino-Americana ☐

Access International ☐

Access, Lift & Handlers ☐

American Cranes & Transport ☐

Construction Europe ☐

Demolition & Recycling International ☐

International Construction ☐

International Construction Turkey ☐

International Cranes and Specialized Transport ☐

International Rental News ☐

E-NEWSLETTERS

Construção Latino-Americana e-newsletter ☐

Access International e-newsletter ☐

Access, Lift & Handlers e-newsletter ☐

Demolition & Recycling International e-newsletter ☐

International Rental News e-newsletter ☐

International Construction China e-newsletter ☐

World Construction e-newsletter ☐

World Crane Week e-newsletter ☐

2 TIPO DE ORGANIZAÇÃO

Empreiteira ☐

Consultoria de Engenharia/Arquitetura/Pesquisa ☐

Mineração/Pedreiras/Empresas de Produção ☐

Produção de Petróleo ☐

Autoridades Internacionais/Nacionais ☐

Governo Nacional/Regional/Local ☐

Utilidade Pública (electricidade, gás, água, cais e portos, outros) ☐

Fabricantes ☐

Distribuidores/Importadores/Agentes ☐

Área de construção de indústria/comércio de grande porte ☐

Associação, Área de Educação, Pesquisa ☐

Locação de Equipamento de Construção/
Empresa de Locação ☐

Consultoria de projetos/Gerenciamento de construção ☐

Outros (por favor especifique) _____

3 DADOS PESSOAIS

Nome Completo _____

Cargo _____

Nome Da Empresa _____

Endereço _____

Estado _____

País _____

Cep _____

E-Mail _____

Tel _____

Fax _____

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

4 VERSÃO PREFERIDA

IMPRESSA ☐

ELETRÔNICA ☐

TANTO ☐

5 ASSINADO E DATADO

Assinatura: _____

Data: _____

7-8/13

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

FAX: 0044 (0)1892 784086

CADASTRO ON-LINE:

www.khl.com/subscriptions/cla-portuguese

E-MAIL: circulation@khl.com





WORLDWIDE PURCHASE, SELLING & PROCUREMENT

Tel.: +49 (0) 8252 70553 10 - Fax: +49 (0) 8252 70553 11
sales@aca-cranes.com



Liebherr LTF 1030-3
30 t YOM 1992



Faun ATF 60-4
60 t YOM 2000



Liebherr LTM 1060-2
60 t YOM 2000



Demag AC 120
120 t YOM 2000



Liebherr LTM 1200-1
200 t YOM 2002



Demag AC 200-1
200 t YOM 2002



Demag AC 300
300 t YOM 1999



Demag AC 400
400 t YOM 1998



Demag AC 500
500 t YOM 2001

www.aca-cranes.com

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



- Entregue no mesmo instante em qualquer parte do mundo
- Pode ser arquivado
- Sistema de busca
- Links para obter mais informação!

Para mais informações e
para fazer seu cadastro,
acesse:

www.khl.com/subscriptions/cia



Atualiza seu guindaste com a HIRSCHMANN



iVisor maestro

Atualiza sistemas existentes PAT DS350/DS150

- Incorpora hardware existente de lança
- Tempo mínimo de configuração
- Visualização contínua de carga máxima, carga real, comprimento da lança, raio, altura de ponta, ângulo da lança, modo de operação, partes da linha de carga, e seleção de içamento.



iVISOR mentor EI65

Atualiza o atual sistema EI65

- Grande visor LCD com display de 4 x 20 caracteres
- Limites de operação pré-estabelecidos com alarme sonoro e visual
- Mostra todos os dados de carga e geometria

Para mais informações sobre nossos produtos,
escaneie este código QR com seu smartphone.
Não tem um Smartphone?
www.hirschmann-usa.com/mcs



Telefone: +1-717-263-7655
www.hirschmann-usa.com/mcs

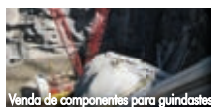


HIRSCHMANN

A BELDEN BRAND



Guindastes de esteiras tradicionais



Venda de componentes para guindastes



Venda de lanças e acessórios

Grande inventário. Excelente relação custo/benefício. Seja proprietário hoje mesmo.

Com mais de 60 anos de experiência na indústria de guindastes de esteiras, sabemos ajudar você em seus projetos de construção. Qualquer um de nossos guindastes tradicionais pode ser personalizado ao gosto do cliente, com modificações, acessórios, guinchos ou aplicações de montagem para satisfazer todas as necessidades. Entre em contato com os especialistas em guindastes de esteiras ainda hoje e confira a diferença com a Essex.

A ampla frota da Essex conta com o maior inventário de lanças, componentes e acessórios especiais para os modelos Manitowoc 3900, 3900W, 4000W e 4100W. Viva a experiência de receber os benefícios que um guindaste tradicional da Essex pode oferecer. Não apenas é uma grande oportunidade, mas é um modelo global que mostra que muitos reparos podem ser realizados usando peças de reposição comuns, ferramentas e habilidades mecânicas.

847.215.2500 • essexcrane.com/quote-espanol.asp
Empresa subsidiária da Essex Rental Corp. (NASDAQ:ESSX)



CERTIFIED BOOM REPAIR SERVICE, INC.

1902 N. 38th St, Tampa, FL 33605, 813-247-1963
www.certifiedboomrepair.com



Ampliam seus serviços para incluir

ESPECIALISTAS EM MANUTENÇÃO DE GUINDASTES E LANÇAS

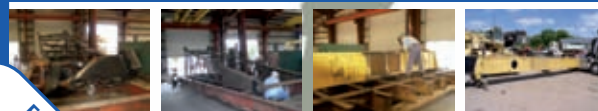
VENDAS E LOCAÇÃO

De guindastes torre de montagem rápida e seus acessórios.



Agora representamos os guindastes torre e de cidade de montagem rápida San Marco, a linha de acessórios Boscaro e a linha de geradores e torres de luz Magnum.

MANUTENÇÃO DE CELOSIA DE LANÇA E MANUTENÇÃO DE LANÇAS HIDRÁULICAS



Falamos Español!

Para informações de vendas ou locação ligue para 813-247-1963
tyler.smith@certifiedboomrepair.com



**SERVINDO OS MERCADOS DO MUNDO TODO DESDE 1980
AMPLA ESTOQUE NOS ESTADOS UNIDOS E NA EUROPA**

LIGUE PARA Don Udelson:
Tel: +1 713-975-7702 Fax: +1 713-975-8806
Email: don@LSMcrane.com

Se Habla Español



VENDAS:

Vendemos equipamentos das principais marcas, como Grove, Kobelco, Liebherr, Link-Belt, Manitowoc, Tadano e Terex-Demag.

LOCAÇÃO:

Locamos equipamentos novos e de poucas horas de uso da nossa frota por toda a América, como também em localidades internacionais selecionadas.

COMPRAMOS:

Somos compradores internacionais ativos e temos a capacidade de comprar um único equipamento ou uma frota completa.

www.LSMcrane.com



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



POWERED BY HYDRAULICS

GERADOR HIDRÁULICO: Gerador, máquina de solda, imã **BOMBA HIDRÁULICA A ALTA PRESSÃO:** lavagem com água a alta pressão, limpeza de ruas e tubulações de pressão, bombeando fluido de perfuração, a supressão de poeira, bomba submersível **COMPRESSOR HIDRÁULICO:** compressor pistão e compressor palheta **CONHECIMENTO TÉCNICO DE HIDRÁULICA:** Válvulas de instalação, tomadas de energia hidráulica, bomba vibratória, guincho hidráulico, Fuenta energia hidráulica, moinho hidráulico, informações de instalação

DYNASET Oy | www.dynaset.com | info@dynaset.com



The Construction Authority

A Kirby-Smith oferece uma ampla gama de equipamentos e guindastes para construção pesada

Para mais informações, entre em contato com Rick Nielsen: 800.375.3339
rnielsen@kirby-smith.com



2005 Komatsu WA200L-5, sn 65980, 7742 Horas. Preço US\$65.000
FOB Oklahoma City, OK
Inclui caçamba e garfo



1981 Grove RT58A, Capacidade de 14 toneladas, lança de 28' - 70', sn 49409.
Preço US\$20.000, FOB St. Louis, MO



2000 National 1195 Caminhão com lança elevatória, 28 ton cap. sn33084.
Preço US\$90.000
FOB Oklahoma City, OK



1997 Rosco RA 300 Tapa-buraco, sn 35266. Preço US\$27.500
FOB Oklahoma City, OK



1998 Cat SM-350 Estabilizador de solos, sn 1RN0030. Preço US\$34.200
FOB Ardmore, OK



2009 LeeBoy 8510 Pavimentadora, sn 8510TE-55570, 3990 Horas.
Preço US\$65.000 FOB Tulsa, OK



2006 Komatsu PC200LC-7L, sn A87681.
Preço US\$65.000
FOB Oklahoma City, OK

Acesse nosso site para
conferir mais de 2 mil
guindastes e equipamentos
de construção
www.kirby-smith.com

Equipamento sujeito a vendas
antecipadas ou alteração sem
aviso prévio

Pequenos Guindastes... para Grandes Ideias.



Novas Possibilidades de Elevação em áreas internas e pequenos espaços.

OITO MODELOS

- Desde 590 mm de Largura
- Alturas de Elevação de até 22 Metros
- Capacidades de até 6,0 Toneladas Métricas
- Estabilizadores Multiposicionáveis
- Acionamento a Diesel, Gasolina e Elétrico

Procuramos Distribuidores. Entre em Contato.



MAEDA USA
Mini Crawler Cranes

Tel: (1) 713-715-1500

www.maedausa.com

Email: cranes@maedausa.com

DNA MATTERS.



Quando se trata de diversificação, nada melhor que bons genes.

Depois de dominar o mercado dos bulldozers, que é o topo da cadeia alimentícia dos equipamentos para a construção com relação à sofisticação, desenvolvemos uma linha completa de equipamentos para a terraplenagem, construção de vias, manuseio de concreto e utilidade pública, entre outras máquinas que estão seguindo os passos de nossos bulldozers mundialmente reconhecidos. O caminho percorrido para que sejamos os fabricantes e vendedores Número 1 de bulldozers do mundo foi um acidente da natureza. É o resultado do constante desenvolvimento de produtos e equipamentos que tem demonstrado ter um alto rendimento a um preço excepcional. O que chamamos de VALOR QUE VALE A PENA. Robusto. Resistente. Eficientemente.

A marca Shantui agora comercializa equipamentos para mais de 150 países e regiões no mundo todo.

Entre em contato hoje mesmo com o distribuidor da Shantui mais próximo de você para saber mais sobre nossos produtos e nossa garantia mundial "Serviço onde e quando for".

SHANTUI
VALUE THAT WORKS

www.shantui.com

Shantui Brasil Ltda. for Latin America

Contact: Mr. Charles Chai

Tel: +86 537 2909368 Fax: +86 537 2311219

Email: charles@shantui.com

