

Revista

M&T



Mercado & Tecnologia

Nº 284 - JUNHO - 2024 - WWW.REVISTAMT.COM.BR



ANIMA DE DEMONSTRAÇÃO
CONCEP DE OPERADORES
DE MÁQUINAS

ISE
TRUCTION

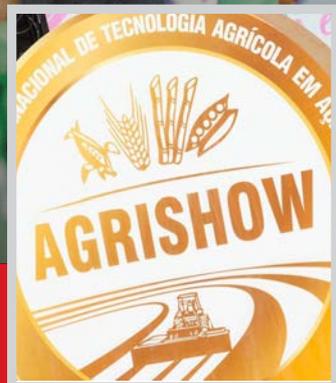


m&t exp



PART OF **bauma** NETWORK

EDIÇÃO SUPERA EXPECTATIVAS



**AINDA NESTA EDIÇÃO:
LANÇAMENTOS E NOVIDADES DA AGRISHOW 2024**

M&T EXPO 2024 - EDIÇÃO SUPERA EXPECTATIVAS

Nº 284 - JUNHO - 2024

As novas PC360LC-8M2 e PC200-10M0 chegaram com a qualidade que move o mundo

- Segurança e durabilidade
- Conforto e tecnologia
- Desempenho e confiabilidade

Obras de pequeno ou grande porte,
a qualidade Komatsu chega para
otimizar a sua operação.



Aponte a sua câmera para
o QR Code e saiba mais!



KOMATSU
Creating value together

   /komatsubrasil

 komatsu.com.br



AS TENDÊNCIAS DO SETOR ATÉ 2030

De acordo com a pesquisa “Previsão global até 2030”, publicada pela consultoria MarketsandMarkets, o mercado global de máquinas e equipamentos para construção deve saltar de US\$ 149,7 bilhões em valor movimentado em 2023 para US\$ 194,7 bilhões em 2030, o que representa uma taxa composta de crescimento anual (CAGR) de 3,8%. O relatório estima que, no ano passado, o segmento de escavadeiras absorveu a maior fatia do mercado, tendo em vista a flexibilidade dessa família em operações de construção, demolição, mineração, agronegócio, florestal, paisagismo e outras áreas. “Com o acelerado aumento do desenvolvimento de infraestruturas urbanas (incluindo estradas, túneis, sistemas metroviários, aeroportos etc.), negócios imobiliários e ambientes comerciais, as escavadeiras de esteiras seguem como os equipamentos prediletos do setor em âmbito mundial”, aponta a pesquisa, em referência aos mercados da maioria

China e Índia já indicam um aumento na procura por equipamentos nessa faixa, em um movimento atrelado ao avanço em obras de túneis e projetos de cidades inteligentes, por exemplo. “Esses projetos aumentam a procura por equipamentos de grande porte, com motores de maior capacidade”, relata o estudo.

O mais curioso é que isso ocorre no exato momento em que as fabricantes se concentram no desenvolvimento de equipamentos e motores movidos a combustíveis alternativos, como hidrogênio, diesel renovável e energia elétrica, dentre outros. Porém, a tendência é que o setor desenvolva uma característica tecnológica multiplataforma, conciliando diferentes opções de acionamento que, em conjunto, ajudem a diminuir a pegada ecológica dos equipamentos ao redor do mundo.

Muitas dessas tendências – dentre inúmeras outras

“Pesquisa aponta que o mercado global de máquinas e equipamentos para construção deve saltar de US\$ 149,7 bilhões em valor movimentado em 2023 para US\$ 194,7 bilhões em 2030, o que representa uma taxa composta de crescimento anual de 3,8%.”

dos países pesquisados (no Brasil, diferentemente, a retroescavadeira aparece como o equipamento pesado mais vendido em 2023, segundo o mais recente Estudo de Mercado da Sobratema).

Devido à capacidade de operar em terrenos difíceis e ambientes extremos, espera-se que as escavadeiras dominem o mercado durante todo o período de previsão do estudo, que indica ainda uma tendência de rápido crescimento para equipamentos com motorização a diesel acima de 10 l. Países em desenvolvimento como

novidades em sistemas embarcados, conectividade, peças e serviços – puderam ser conferidas na recém-realizada M&T Expo 2024, que reuniu grande parte dos principais fabricantes globais em uma mostra de tecnologias que estão revolucionando as atividades construtivas, como o leitor confere em primeira mão nesta edição especial da **Revista M&T**. Boa leitura.

Silvimar Fernandes Reis

Presidente do Conselho Editorial



Associação Brasileira de Tecnologia para Construção e Mineração

Conselho de Administração

Presidente:

Afonso Mamede (Filcam)

Vice-Presidentes:

Carlos Fugazzola Pimenta (CFP Consultoria)

Eurimilson João Daniel (Escad)

Francisco Souza Neto (Alya Construtora)

Jader Fraga dos Santos (Ytaquti)

Juan Manuel Altstadt (Herrenknecht)

Múcio Aurélio Pereira de Mattos (Entersa)

Octávio Carvalho Lacombe (Lequip)

Paulo Oscar Auler Neto (Paulo Oscar Assessoria Empresarial)

Silvimar Fernandes Reis (S. Reis Serviços de Engenharia)

Conselho Fiscal

Carlos Arasanz Loeches (Eurobrás) – Everson Cremonese (Metso)

Marcos Bardella (Shark)

Permínio Alves Maia de Amorim Neto (Getefer)

Rissaldo Laurenti Jr. (Consultor) – Rosana Rodrigues (Epiroc)

Diretoria Regional

Domage Ribas (PR) (Crasa) – Gervásio Edson Magno (RJ / ES) (Magno

Engenharia e Consultoria) – Jordão Coelho Duarte (MG) (Skava-Minas)

José Luiz P. Vicentini (BA / SE) (Terrabrás) – Marcio Bozetti (MT) (MTSUL)

Rui Toniolo (RS / SC) (Toniolo, Busnello)

Diretoria Técnica

Adriano Correia (Wirtgen/Ciber) – Aécio Colombo (Consultor) – Alessandro Ramos

(Ulma) – Alexandre Mahfuz Monteiro (CML2) – Amadeu Prouença Martinelli (W.PX

Locações) – Américo René Giannetti Neto (Consultor) – Anderson Oliveira (Yanmar)

Benito Francisco Bottino (Minério Telas) – Carlos Eduardo dos Santos (Dynapac) – Carlos

Magno Cascelli Schwenck (Barbosa Mello) – Chrystian Moreira Garcia (Armac) – Daniel

Brugioni (Mills) – Daniel Poll (Liebherr) – Edson Reis Del Moro (Hochschild Mining)

Eduardo Martins de Oliveira (Santiago & Cintra) – Fabrício de Paula (Scania) – Felipe

Cavalieri (BMC Hyundai) – Felipe Frazão Patti (MGM Locações) – Gustavo Rodrigues

(Brasif) – Jorge Glória (Comingersoll) – Luiz Carlos de Andrade Furtado (Consultor) – Luiz

Gustavo Cestari de Faria (Terex) – Luiz Gustavo R. de Magalhães Pereira (Tracbel) – Luiz

Marcelo Daniel (Volvo) – Mariana Pivetta (Cummins) – Maurício Briard (Loctrator) – Paula

Araújo (New Holland) – Paulo Torres (Komatsu) – Paulo Trigo (Caterpillar) – Renato

Torres (XCMG) – Ricardo Fonseca (Sotreq) – Ricardo Lessa (Lessa Consultoria)

Rodrigo Domingos Borges (Sertrading) – Rodrigo Konda (Consultor) – Roque Reis

(Case) – Silvio Amorim (Schwing) – Thomas Spana (John Deere) – Walter Rauen de

Sousa (Bomag Marini) – Wilson de Andrade Meister (Ivai) – Yoshio Kawakami (Raiz)

Presidência Executiva

Agnaldo Lopes

Assessoria Jurídica

Marcio Recco

Revista M&T – Conselho Editorial

Comitê Executivo: Silvimar Fernandes Reis (presidente)

Alexandre Mahfuz Monteiro – Eurimilson Daniel – Norwil Veloso

Paulo Oscar Auler Neto – Permínio Alves Maia de Amorim Neto

Produção

Editor: Marcelo Januário

Jornalista: Melina Fogaça

Reportagem Especial: Antonio Santomauro, Raffael Martins e Santelmo Camilo

Revisão Técnica: Norwil Veloso

Publicidade: Evandro Rísério Muniz e Suzana Scotini Callegas

Produção Gráfica: Diagrama Marketing Editorial

A Revista M&T - Mercado & Tecnologia é uma publicação dedicada à tecnologia, gerenciamento, manutenção e custos de equipamentos. As opiniões e comentários de seus colaboradores não refletem, necessariamente, as posições da diretoria da SOBRATEMA.

Todos os esforços foram feitos para identificar a origem das imagens reproduzidas, o que nem sempre é possível. Caso identifique alguma imagem que não esteja devidamente creditada, comunique à redação para retificação e inserção do crédito.

Tiragem: 5.000 exemplares

Circulação: Brasil

Periodicidade: Mensal

Impressão: Pifferprint

Endereço para correspondência:

Av. Francisco Matarazzo, 404, cj. 701/703 - Água Branca

São Paulo (SP) - CEP 05001-000

Tel.: (55 11) 3662-4159

Auditado por:



Media Partner:



www.revistamt.com.br

jun / 2024



12

M&T EXPO 2024

A maior plataforma da indústria



24

M&T EXPO 2024

Muito acima das expectativas



64

M&T EXPO 2024

Visões abrangentes do futuro



79

ESPECIAL INFRAESTRUTURA

Senso de urgência para o saneamento



CAPA: Aclamada por visitantes e expositores, a 12ª edição gerou R\$ 9 bilhões em negócios e recebeu mais de 67 mil profissionais do setor (Imagem: WTF Live).

83



BOMBEAMENTO DE CONCRETO
Tecnologias de alta vazão e eficiência

93



A ERA DAS MÁQUINAS
Surgem os eventos setoriais globais

97



MANUTENÇÃO
Garantia de força na rotação

87



AGRISHOW 2024
A força do campo brasileiro

101



ENTREVISTA
KI WUNG KIM
“A tecnologia é mandatória em tudo o que vemos”



Caterpillar inaugura nova linha de montagem de carregadeiras

Para aumentar a eficiência na produção, a fabricante reformulou a linha da unidade de Piracicaba (SP) com a implementação de elevadores, sistemas de elevação de carga e carro de movimentação de peças por radiofrequência, além de inaugurar um novo prédio de logística com 15.000 m² e anunciar uma nova linha de transmissão, já em fase-piloto.

Metso lança linha Lokotrack EC de britadores diesel-elétricos

O Lokotrack LT400J é um britador móvel de mandíbulas de 68 t, concebido para britagem primária de rochas duras e agregados reciclados. Já o Lokotrack LT350C é um britador móvel cônico de 50 t voltado para britagem secundária e terciária. Equipados com geradores a diesel, os modelos também podem ser alimentados com eletricidade externa, diz a empresa.



Tracbel apresenta movimentador de contêineres

Voltado para movimentação de cargas em logística pesada, o equipamento EcoReachStacker promete redução de até 45% nas emissões, além de consumo de combustível até 35% menor que os modelos anteriores produzidos pela Kalmar, que também fornece a ferramenta Kalmar Insight para gerenciamento de desempenho da solução.

HD Hyundai Infracore lança plataforma de monitoramento

Os principais serviços prestados pela Develon Uptime Center (DUC) para aumentar a produtividade dos maquinários incluem Análise de Código de Erro, Simulador VR (Realidade Virtual), Orientação AR (Realidade Aumentada), Can Black Box e outros recursos viabilizados por funções de atendimento remoto através de tecnologias digitais.



WEBNEWS

Liderança

Ex-diretor comercial da Iveco, Carlos Tavares é o novo presidente da FPT Industrial para a América Latina, em substituição a Marco Rangel, que estava na posição desde 2015.

Produção

Com adição de 20 mil m², a John Deere anuncia investimento de mais R\$ 700 milhões na fábrica de Catalão (GO), onde são produzidos pulverizadores e colhedoras de cana.

Rede 1

Reforçando a atuação na Oceania, a Palfinger abriu sua primeira unidade oficial em Perth para atendimento ao cliente e venda de guindastes na Austrália e Nova Zelândia.

Rede 2

Especializada em guindastes articulados, a Masgrúas passa a integrar a rede autorizada da Hyva no Chile, respondendo por vendas, montagem, pós-venda e serviço técnico no país.

Rede 3

Em parceria com o Grupo Nova, a DAF inaugurou sua primeira concessionária em Aracaju (SP), com 2.300 m² de área construída para venda de caminhões, peças e serviços.

Rede 4

Segunda filial no estado, a cidade de Jundiá (SP) passa a contar com a estrutura da Sarandi Tratores para venda e pós-venda de equipamentos da marca LiuGong.

Rede 5

A nova subsidiária da Sinoboom Brasil em Jundiá (SP) assume as operações de vendas de máquinas, serviços de pós-venda, fornecimento de peças e treinamentos no país.

ESPAÇO SOBATEMA

Hitachi lança novas escavadeiras Tier 2 na América Latina

Com chassi em X, o modelo ZX200LC-5G tem peso operacional de 20,4 t e oferece alcances de 9,25 a 9,75 m e força de desagregação de 158 kN, enquanto a ZX130-5G (foto) é equipada com motor Isuzu de 88,5 cv e tem peso de 12,2 a 12,8 t, oferecendo alcance de escavação de 8,17 a 8,65 m, extensão de braço de 2,52 e 3,01 m e força de desagregação de 104 kN.



WEBINAR

No dia 25 de julho, o consultor e coordenador do Estudo Sobratema do Mercado Brasileiro de Equipamentos para Construção, Mario Miranda, traz informações sobre o mercado de equipamentos durante o webinar “Atualização das Tendências no Mercado da Construção”. Com transmissão pelo canal da Sobratema no YouTube, os internautas têm a oportunidade de acompanhar o comportamento do setor até meados de 2024, após a realização da M&T Expo, antecipando perspectivas para o ano. Confira:

www.youtube.com/user/sobratema

GRANDES CONSTRUÇÕES

O portal da Revista Grandes Construções passou por revitalização, ganhando um layout mais moderno e navegabilidade aprimorada pelo extenso conteúdo sobre construção e infraestrutura publicado diariamente no site. Os profissionais interessados em se atualizar sobre os recentes acontecimentos e tendências nesses setores podem acompanhar artigos técnicos e de mercado redigidos por especialistas, além de notícias relevantes que influenciam os rumos do setor no país. Acesse: <https://grandesconstrucoes.com.br>

INSTITUTO OPUS

Durante a M&T Expo 2024, o Instituto Opus de Capacitação Profissional desafiou os visitantes a calcular a carga de guindastes em operação conjunta (tandem). O vencedor do desafio foi Sávio Mendes, da empresa Servi-Sá Guindastes, localizada em Barra Mansa (RJ), que arrebatou uma miniatura do modelo Liebherr LTM 1110-5 ao calcular a carga em 40 seg. e obter uma pontuação de 198,94.

GRANDES OBRAS

Durante a visita de dirigentes da entidade, o presidente da Sobratema, Afonso Mamede, recebeu o livro “Grandes Obras – Desafios do Transporte e da Movimentação”, do presidente da Fundação Memória do Transporte (FuMTran), Antonio Luiz Leite. A obra relata a evolução das construções que moldaram o país do ponto de vista da logística de peças, retratando as diversas faces do transporte de cargas excepcionais em obras emblemáticas da engenharia.



Chegam ao mercado novos guindastes Potain com lança oscilante

Disponíveis em versões de 16 t ou 25 t de capacidade, os modelos MR 309 e MR 329 são equipados com jib de 60 m e têm capacidade de 3,4 t na ponta, mas oferecem diferentes gráficos de carga e alturas de elevação, graças às configurações de pivô e mastro, de 2 m e 2,45 m, respectivamente. Com raio fora de serviço de 9,5 a 12 m, ambos os modelos trazem sistema de controle CCS e telemática Connect.

Instituto Opus – Agenda de Cursos

Data	Curso	Local
2 a 5/7	Supervisor de Rigging	Sede da Sobratema (SP)
11 e 12/7	Formação de Operadores para Motoniveladoras	
18 e 19/7	Formação de Operadores para Tratores de Esteiras	
23 a 25/7	Treinamento Mecânico de Bomba para Concreto	
30/7 a 1º/8	Treinamento Elétrica de Bomba para Concreto	
5 a 9/8	Formação de Rigger	
10 a 13/9	Supervisor de Rigging	
23 a 27/9	Formação de Rigger	



Wolf exibe soluções para minas e pedreiras na M&T Expo 2024

Com recorde de vendas e feedbacks positivos, a empresa apresentou na feira as carretas hidráulicas de perfuração Fox 8-20 (sem cabine) e Fox 8-30 (com cabine), desenvolvidas após sugestões de clientes e que prometem redução de custos em pedreiras e minas por meio de componentes confiáveis, alta produção e baixo consumo de combustível.

Superior atualiza sistema de automação para correias

Com melhorias na interface e novas funcionalidades, a versão 14.0 do programa TeleStacker Conveyor PilePro introduz tela sensível ao toque com maior resolução para melhorar a visibilidade em ambientes externos, além de trazer reforços na proteção da tela, aumentando a resistência às oscilações de temperatura, afirma a Superior.



Nova linha de basculantes da Meiller cobre de 2 a 28 t de carga

Disponibilizada em opções de 2 a 4 eixos e carga nominal de 2 a 28 t, a nova linha de basculantes de três vias Trigenius traz projeto modular e tecnologia de aparafusamento de fácil adaptação. Opcionalmente, os modelos D212 e D428 podem contar com revestimento duplo para uso em serviços mais pesados, informa a companhia.

Hitachi Construction abre nova sede regional nos EUA

Localizada em Newnan, na Geórgia, onde a fabricante está instalada desde 1987, a nova estrutura foi construída sob princípios de eficiência energética e conta com uma área de 8.187 m² para escritórios e outros 2.572 m² que abrigam o centro de comando ConSite, além de espaços dedicados a atividades de suporte ao cliente, conferências e treinamentos.



PERSPECTIVA

Para o locador, o BNDES trazer um financiamento de máquinas mais barato que a própria Selic não é favorável, pois é óbvio que podemos captar, mas também que isso compete com o nosso usuário final, para quem uma taxa subsidiada do governo faz com que queira comprar e não locar a máquina, impactando a velocidade de migração buy to rent”, disse Sérgio Kariya, CEO da Mills Locação, durante o 10º Congresso de Valorização do Rental (leia mais nesta edição)





YANMAR

FORÇA E POTÊNCIA DAS MINIESCAVADEIRAS YANMAR.

A dupla certa para dar show no seu negócio.

Com tecnologia japonesa, as máquinas **YANMAR** da linha de **Construção Civil** oferecem a alta performance que você precisa para construir os melhores **resultados** em todo tipo de obra.

As miniescavadeiras **YANMAR**, com todo o conforto para os operadores, são capazes de acessar lugares estreitos, sem deixar de lado a eficiência necessária para completar até as tarefas mais complexas.

- ≡ Maior portfólio de miniescavadeiras
- ≡ Menor consumo de combustível
- ≡ Mangueiras hidráulicas protegidas
- ≡ Facilidade de manutenção



www.yanmar.com/br

📷 [yanmarbrasil](#)

🌐 [yanmar-brasil](#)

📌 [yanmarbrasil](#)

☎️ (19) 3801-9200

Escaneie o QR code
e conheça nossa linha
completa de Construção Civil.



JOGO RÁPIDO

NOVA INDÚSTRIA

Para orientar empresários industriais a acessar recursos e linhas de financiamento previstos no Plano Mais Produção (P+P), a Confederação Nacional da Indústria (CNI) elaborou uma cartilha que esclarece dúvidas sobre as exigências de garantias, prazos de pagamento e carência, taxa de juros, itens e limites financiáveis, entre outros temas. O P+P faz parte da Nova Indústria Brasil (NIB) e deve disponibilizar R\$ 300 bilhões para iniciativas adequadas às missões da política industrial até 2026.

ENERGIA I

A demora no licenciamento ambiental é uma das principais barreiras para tirar do papel projetos de Pequenas Centrais Hidrelétricas (PCHs) e Centrais Geradoras Hidrelétricas (CGHs). De acordo com a Associação Brasileira de PCHs e CGHs (Abrapch), o tempo médio para a liberação dos empreendimentos para participar de leilões de energia é de nove anos. Desde 2015, a Agência Nacional de Energia Elétrica (Aneel) registrou 130 atos para autorização ou concessão de PCHs, com potencial inferior a 30 mW.

ENERGIA II

De acordo com o Ministério de Minas e Energia, cerca de 85% da energia elétrica produzida no país vem de fontes renováveis, sendo a maior parte das hidrelétricas. Entretanto, a geração de energia solar vem crescendo a passos largos, principalmente no Nordeste. A região é responsável por 82,3% de toda energia solar e eólica do país, com capacidade instalada de quase 30 GW, o que – segundo a Agência Nacional de Energia Elétrica (Aneel) – representa mais de 15% da capacidade de produção instalada no país.

FERROVIAS

Em vigor desde o início de 2024, a Resolução nº 6.031, da Agência Nacional de Transportes Terrestres (ANTT), visa incentivar o uso do modal ferroviário por meio da redução dos custos, especialmente a partir da regulamentação das chamadas “operações acessórias no serviço de transporte ferroviário de cargas”. Com isso, torna-se possível incluir abastecimento, amarração, armazenagem, baldeação, carregamento, condução, estadia, inspeção, licenciamento, limpeza, manobra, manutenção, pesagem e transbordo, dentre outras operações.

Sistema digital da Kleemann ganha atualização

O sistema Spective Connect para plantas de britagem foi atualizado com a funcionalidade “Tool Management”, que permite documentar as ferramentas de trabalho e suas respectivas horas de serviço, incluindo balanças, travessas de impacto, mandíbulas, mantos e cones, com a possibilidade de inclusão de opcionais e encomendas de reposição.



Controladora da JLG anuncia aquisição da Ausa

A Oshkosh Corporation anunciou acordo para adquirir a fabricante espanhola de dumpers, empilhadeiras e manipuladores telescópicos. Fundada em 1956 em Barcelona, a Ausa reportou vendas de aproximadamente 132 milhões de euros em 2023. Após a conclusão da transação, a empresa passará a fazer parte do segmento Access, que inclui a marca JLG, para quem a Ausa desde 2020 produz o manipulador telescópico compacto SkyTrak 3013 (foto).

Manitou divulga novo manipulador compacto na América do Norte

Durante a feira ARA Show, realizada em New Orleans, a fabricante francesa promoveu a estreia na região do modelo MTA 519, uma máquina com transmissão hidrostática e que oferece capacidade de carga de até 2,4 t, com altura máxima de trabalho de 5,8 m. O equipamento também está disponível sob a marca Gehl (TH5-19), informa a companhia.



Danfoss lança novos produtos para eletrificação

Com a promessa de flexibilidade em projetos de OEMs, a divisão Editron apresenta o carregador de bordo ED3 (foto) com 43 kW de potência de carregamento CA e voltado para veículos elétricos pesados, além do filtro elétrico LCL1200/1700 para aplicações fora de estrada, usado para conversão de CA para CC ou como filtro de rede em geradores.

ERRATA

Diferentemente do que consta na edição 283 (maio), as cabines certificadas ROPS e OPG Nível 1 são diferenciais das escavadeiras da Komatsu.

Compactadores recebem menção especial em premiação alemã

Um dos principais prêmios de design da Europa, o German Design Award destacou os avanços construtivos dos modelos Hamm HC 110(i) e HC 250(i), de 11 a 25 t, respectivamente, que foram reconhecidos pelo júri em termos de conceito de plataforma, funcionamento silencioso e ecológico, bem como cabine inovadora e facilidade de uso.



Liebherr atualiza Série L de guindastes de montagem rápida

Com mudanças na estrutura, no sistema hidráulico e no acionamento, os modelos de montagem rápida 25 L e 33 L agora também trazem controle de 5ª geração e sistema operacional Tower Crane OS 2, além de incluírem como padrão controle remoto via rádio e sistema de assistência Sway Control, que atua no amortecimento da oscilação da carga.

Solução de segurança da Haulotte ganha prêmio na França

O sistema universal de ancoragem Fastn para plataformas elevatórias foi eleito o “favorito do júri” no “Grand Prix Matériel 2024”. Voltada para a prevenção de quedas, a solução inteligente funciona como um cinto de segurança e pode ser adaptada a todos os tipos de plataformas de lança, permitindo acesso aos dados operacionais para avaliação de riscos.



Está mais do que na hora de o Brasil crescer com o aumento dos investimentos em infraestrutura e melhoria da logística, para que se possa reduzir o custo empresarial. Também seria muito importante um avanço das concessões no Brasil, buscando uma concorrência que garanta resultados melhores e deixando de apenas transferir o monopólio para o privado”, destacou a jornalista e economista **Denise Campos de Toledo**, durante o 10º Congresso de Valorização do Rental

FOCO



M&T EXPO 2024

A MAIOR PLATAFORMA DA INDÚSTRIA

AO RECEBER 67.465 VISITANTES, A 12ª EDIÇÃO MAIS UMA VEZ DEIXA CLARO PORQUE A FEIRA BRASILEIRA MANTÉM-SE INABALÁVEL COMO O MAIOR ENCONTRO DO SETOR NA AMÉRICA LATINA

Por Marcelo Januário (editor)





IMAGENS: GUILHERME PIMENTA

Principal feira de máquinas e equipamentos para construção e mineração da América Latina, a M&T Expo – part of bauma Network mais uma vez mostrou a força do setor na região. Entre os dias 23 e 26 de abril, a 12ª edição do evento reuniu compradores do Brasil e do exterior no São Paulo Expo para conhecer os lançamentos de mais de 500 expositores de Linha Amarela, movimentação de cargas, concreto & asfalto e fornecedores de peças, componentes e serviços.

Com corredores repletos nos mais de 82.000 m² de área, a feira contou com expositores do Brasil, Alemanha, Canadá, China, Colômbia, Estados Unidos, França, Índia, Israel, Itália, Reino Unido, República Tcheca, Singapura, Suécia, Turquia e Uruguai, recebendo 67.465 mil visitantes de aproximadamente 80 países, incluindo profissionais de construtoras, empreiteiras, mineradores, locadores e servidores de órgãos públicos. “A M&T Expo cumpre um papel de hub para o mercado, conectando os clientes à indústria”, destacou Rolf Pickert, CEO da Messe München do Brasil, organizadora da feira, que completa 29 anos. “Como em todas as edições, o evento mais uma vez mostra a robustez, a força e o dinamismo do nosso setor.”

Na avaliação de Afonso Mamede, presidente da Associação Brasileira de Tecnologia para Construção e Mineração (Sobratema), parceira institucional da feira, a M&T Expo 2024 também mostrou o apetite do mercado para a aquisição de lançamentos e inovações em equipamentos. “Com pavilhões sempre repletos, a M&T Expo apresenta muita inovação, conhecimento, lançamentos e networking há quase 30 anos”, afirmou. “Neste ano, o cenário é positivo, uma vez que estão previstas novas concessões de infraestrutura e obras munici-



Há quase 30 anos, a M&T Expo cumpre o papel de hub para o mercado de máquinas

pais, estaduais e federais.”

Para Thaisa Miyasaki, gerente da M&T Expo 2024, o sucesso da edição ratifica o papel da feira na inserção de novas tecnologias no setor, fomentando produtividade, sustentabilidade, eficiência e competitividade para o mercado. “O evento ainda tem uma contribuição fundamental no que diz respeito às tendências e disseminação de conhecimento, por meio de seminários, painéis, fóruns e congressos”, acrescentou.

VIÉS POSITIVO

Já na abertura do evento ficou evidente o clima de confiança, especialmente em relação aos investimentos previstos para os próximos anos em infraestrutura. “Neste ano, o mercado pode alcançar um aumento de 7% nas vendas de máquinas da Linha Amarela e de 6% para todo o setor de equipamentos de construção”, destacou Pickert, citando dados do Estudo Sobratema

do Mercado Brasileiro de Equipamentos para Construção.

Impulsionando esse otimismo, o estudo aponta que o setor de equipamentos de Linha Amarela encerrou 2023 com 31 mil unidades vendidas, o que representa R\$ 21 bilhões em negócios, com a comercialização de 52 mil unidades no total, em negócios

estimados em R\$ 33,5 bilhões. Para 2024, a previsão é de 55 mil unidades vendidas no total.

Segundo Pickert, esse viés positivo pode ser ainda melhor, com estimativa de elevação do PIB no ano. “Son-dagem feita pela FGV aponta que as empresas de infraestrutura são as mais confiantes com a evolução do ambiente de negócios, pois existe uma agenda de investimentos que deve contribuir para que a atividade continue a crescer ao longo do ano”, frisou. “Na avaliação da consultoria Inter.B, os investimentos na área devem ultrapassar R\$ 215 bilhões, o que significa um aumento de 11% comparado a 2023.”

Em sua fala de boas-vindas, Mamede reforçou esse novo momento do setor. “Após um período difícil, com incertezas políticas, redução dos investimentos, baixa oferta de crédito, desemprego e queda nas vendas (chegando a 13 mil unidades em 2016, em uma redução de quase 85% em cinco anos), as reestruturações implementadas no setor de infraestrutura incentivaram os investimentos privados”, avaliou. “Isso acelerou as pri-

Sucesso: tradicional desenlace da fita celebra a abertura oficial da M&T Expo 2024



SEMPRE EM AÇÃO

AS MÁQUINAS CERTAS PARA SUAS NECESSIDADES



Produtividade e conforto



Elevamos o nível de qualidade da categoria para você **umentar sua produtividade**: conheça a **Motoniveladora Versão P**, o equipamento que oferece muito **mais tecnologia** a serviço do operador.



Aumente o conforto do operador com controles joystick.



Aumente a produtividade da operação com as funções de automação.



Reduza os custos de manutenção com o Círculo Premium.



Acesse e saiba mais



JOHN DEERE



vatizações e estimulou a captação de recursos através de fundos, que hoje assumem parcela relevante dos investimentos da infraestrutura brasileira, reduzindo a participação dos investimentos públicos e, com isso, a insegurança e a volatilidade do mercado.”

Como consequência, a comercialização de 55 mil unidades neste ano, conforme previsto pelo Estudo de Mercado, sinaliza um crescimento de quase 430% em oito anos. “Além do crescimento das vendas, também houve mudanças no modelo de gestão do patrimônio das empresas, que passou da aquisição para a locação dos ativos”, observou Mamede, citando o salto previsto de participação do rental para cerca de 30% ao final deste ano, caminhando para níveis dos grandes mercados. “Com isso, as empresas diminuem o passivo e aumentam a produtividade, utilizando a máquina que melhor atende à produção, eliminando a administração da frota após a utilização e reduzindo os custos de mobilização e desmobilização.”

SHOW DE MÁQUINAS

Com o cenário montado, o CEO da Messe München, Stefan Rummel, destacou a inserção da feira brasileira no rol de grandes eventos globais da rede bauma, que também inclui exposições na Alemanha, China e Índia, relembrando a trajetória da parceria no Brasil. “Quando fizemos o primeiro encontro de colaboração com a Sobratema, as negociações foram exaustivas, mas no final os parceiros decidiram juntar forças e caminhar lado a lado”, disse ele, acentuando as dificuldades que vieram na sequência, incluindo a greve dos caminhoneiros (em 2018) e a pandemia (em 2020). “E agora estamos aqui, em uma das maiores edições da M&T Expo, com a presença de todas as grandes marcas”, celebrou Rummel. “Nós apenas asseguramos a qualidade do evento, pois quando a feira começa são os próprios expositores e visitantes que garantem o show.”

O cônsul adjunto do Consulado Geral da Alemanha, Joseph Weiss, mostrou-se satisfeito pelo fato de a

maior feira de máquinas e equipamentos para construção e mineração da América Latina ser promovida por uma empresa de sua cidade natal, Munique. “O momento de realização da feira não poderia ser melhor, pois o cenário geopolítico aponta para o potencial de o Brasil se tornar uma liderança da economia global”, ressaltou o representante diplomático, citando as conquistas recentes do país. “As políticas de privatização abrem oportunidades de atrair novos investimentos, tornando a capacidade logística do país mais ampla e eficiente”, frisou Weiss. “E a redução das taxas de juros também é uma boa notícia para o financiamento desses projetos visionários.”

Por sua vez, o secretário executivo de governo e ações institucionais do Governo do Estado de São Paulo, Marcos Penido, apontou que a feira representa “um momento grandioso para o estado”. “Ficamos muito contentes de receber uma feira desse gabarito, que representa geração de riqueza, emprego, crescimento do nosso estado e, por conseguinte, do nosso país”, declarou na abertura.

O secretário citou obras como o Rodoanel Norte, que está sendo reiniciado, a privatização da EMAE (Empresa Metropolitana de Águas e Energia), a concessão da Rodovia do Litoral e o anúncio do TIC (Trem InterCidades). “Sem falar do processo de privatização da Sabesp, que irá trazer a antecipação de investimentos da universalização do saneamento para 2029”, acrescentou Penido, destacando que os investimentos para os próximos dois anos somam mais de R\$ 100 bilhões. “E seria impossível realizar isso sem os parceiros que estão expondo nesta importante feira”, afirmou.

No âmbito municipal, o secretário de infraestrutura e obras de São Paulo, Marcos Monteiro, citou as 1.800

Concreto em ação

Alta qualidade, excelente custo-benefício e inovação são as principais características de nossas máquinas. Nosso know-how sempre alinhado com as necessidades do mercado.

liebherr.com.br

LIEBHERR

Tecnologia do Concreto





Expectativa de negócios no evento chega a R\$ 9 bilhões, aproximadamente 25% das vendas de equipamentos previstas para o ano

obras em andamento na cidade e outros projetos, incluindo uma parceria com o Governo do Estado para realizar obras na alça de acesso ao pavilhão de exposições. “Já se falou muito aqui de otimismo, e acredito que essa seja a grande palavra que a gente pode dizer do nosso setor ao longo de 2024 e mais para a frente”, ressaltou. “Esse crescimento dos investimentos em obras tem sido significativo para melhorar a vida dos habitantes de São Paulo.”

O secretário salientou o programa de recapeamento da cidade, englobando 20 milhões de km de vias, a construção de 100 mil unidades de habitações de interesse social, intervenções em cerca de 1.500 escolas e em 300 pontes e viadutos, além de obras em unidades de saúde e de infraestrutura, com destaque para a requalificação de corredores viários como o BRT e o projeto da Radial Leste. “Muita coisa aconteceu na cidade, mas isso tudo foi resultado de uma gestão financeira responsável”, assegurou. “Isso permitiu que a cidade pudesse fazer R\$ 16 milhões de reais

em investimentos, praticamente quadruplicando o valor em cinco anos.”

SETORIAL

Em uma abordagem setorial, o diretor do Departamento da Indústria da Construção e Mineração (Deconcic) e vice-presidente do Conselho Superior da Indústria da Construção (Consic/Fiesp), Newton Cavalieri, observou

que a M&T Expo constitui um dos mais prestigiados eventos voltados à construção e mineração na América Latina, “em sintonia com o que há de mais atual em termos de tecnologias, novos produtos e equipamentos de última geração”. “Quer seja caminhando pelos corredores desse gigantesco pavilhão, quer seja participando dos eventos técnicos e demonstrações,



Feira é a principal vitrine da América Latina para novas tecnologias, produtos e equipamentos de última geração

A JOHN DEERE COMPANY

 **WIRTGEN GROUP**

O caminho sustentável.

 www.wirtgen-group.com/sustainability



CLOSE TO OUR CUSTOMERS

O WIRTGEN GROUP apoia o tema sustentabilidade em todos os processos corporativos. Desde a fase de desenvolvimento dos produtos, as considerações ambientais recebem alta prioridade e são um fio condutor em todas as etapas da cadeia de produção - até o uso das máquinas em projetos globais. Nós sabemos: o futuro pertence aos produtos ecologicamente corretos. Já os estamos produzindo hoje.

 www.wirtgen-group.com

ANÁLISE

“CENÁRIO POLÍTICO ESTÁ ATRAPALHANDO”, DIZ ECONOMISTA NA M&T EXPO

Em palestra na M&T Expo, a jornalista e economista Denise Campos de Toledo apontou a agitação no mercado financeiro com as mudanças de perspectivas para a economia, salientando que o país tem condições de manter o crescimento



Segundo a comentarista, convergência das projeções para as metas interfere nas decisões

Em palestra no 10º Congresso de Valorização do Rental (leia mais nesta edição), a jornalista e economista Denise Campos de Toledo destacou a revisão das projeções que, segundo ela, tem causado “uma agitação muito grande, principalmente no mercado financeiro, em função da mudança de perspectivas para a economia”.

Em relação ao PIB, a projeção é de crescimento entre 2% e 2,5%, sendo que o Relatório Focus aponta 2,02%. “O consumo, principalmente, está alavancando a retomada da atividade”, disse a economista na M&T

Expo, avaliando que o país tem condições de manter o crescimento na faixa de 2,5%, enquanto as mudanças têm sido “pequenas” em relação ao IPCA, com projeção entre 3% e 3,8% para o ano, mantendo a faixa de 3,5% em 2025. “Sempre que há um movimento do Banco Central se relação à política monetária, surge a questão da convergência das projeções para as metas, que interferem nas decisões”, apontou.

Em relação à Selic (que teve novo corte de 0,25 pp em maio, na 7ª queda consecutiva, indo a 10,5% a.a.), a

preocupação talvez seja maior, disse ela. Na média, os agentes financeiros trabalham entre 9% e 10,5% para o ano. “Isso seria uma faixa mais pessimista do mercado, que vê riscos em relação à questão fiscal e ao cenário internacional”, destacou. Já o dólar tem sido uma surpresa, com projeção entre R\$ 5 e R\$ 5,10, sendo que ficou em R\$ 4,95 durante muito tempo. “Tivemos um longo período de estabilidade e, depois, o dólar começou a bater recordes”, lembrou. “Mas tende a ficar na faixa mais próxima de R\$ 5,20 nos momentos de maior estresse.”

No que tange ao saldo primário, a projeção do mercado é de déficit de 0,7%, com leve melhora após sucessivos recordes de arrecadação e medidas para reforçar o caixa do governo. “Buscaram-se brechas, voltou a tributação sobre combustíveis, PIS/COFINS, que garantiram maior arrecadação”, disse. “Isso melhorou a perspectiva para o ano, com o governo conseguindo manter a meta.”

Para o próximo ano, a meta já foi alterada para déficit zero, uma das pressões do mercado financeiro, que antes trabalhava com a projeção de superávit de 0,5%, passando para uma revisão mais modesta para 2026, com superávit de 0,25%. “Mas o governo foi atenuando as perspectivas de arrecadação e há gastos sendo contratados, gerando

incertezas”, afirmou.

A balança comercial apresenta dados positivos, relacionados a produtos básicos. Neste ano, a projeção é de US\$ 80 bilhões, enquanto para 2025 a projeção chega a US\$ 75 bilhões. “Isso acaba ajudando a controlar o dólar, pois é fluxo de recursos entrando no país”, observou. “Mas quando há desconfiança, o exportador deixa recursos no exterior, não internaliza nem com juros elevados.”

No início do 1º trimestre, o monitor do PIB da FGV mostrou um crescimento de 3,2% na formação bruta de capital fixo, “no primeiro crescimento desde maio do ano passado”, destacou Denise. “Já o mercado de trabalho tende a continuar sustentando um bom nível de consumo, com taxa de 7,8% a 8%”, disse.

Para a economista, chamam a atenção o rendimento médio recorde e a massa salarial, com aumento de R\$ 20 bilhões em um ano. “Isso aumenta o fôlego da atividade econômica via consumo, o que é um dos motivos da revisão do crescimento de PIB, juntando a recuperação do mercado

de trabalho ao aumento dos salários”, afirmou. “Fora os programas de transferência de renda, que acabam gerando mais recursos no mercado consumidor.”

Fatores de incerteza – Dentre os fatores que têm mudado as projeções, a economista cita o cenário geopolítico, com risco potencial principalmente em relação ao petróleo. “Esse foi um dos fatores que levaram à elevação dos juros nos EUA e à piora do mercado no Brasil, criando um clima de insegurança”, avaliou. “A questão dos juros nos EUA tem gerado um comportamento quase bipolar no mercado.”

Outro ponto de turbulência são as interferências do governo, assim como as pressões por gastos. “É importante ter uma redução da pobreza e da insegurança alimentar no país, que continuam grandes”, assinalou Denise. “O problema é ter o suficiente sem comprometer as metas assumidas no arcabouço fiscal, caminhando dentro do possível com confiabilidade em relação ao ajuste.”

A economista também citou o au-

mento de gastos na previdência, assim como a mudança da meta fiscal, que segue na margem da meta (0,25%, para mais ou para menos), com previsão de déficit de R\$ 9,3 bilhões, ou 0,1% do PIB. “O problema é mudar a meta menos de um ano depois de aprovado o arcabouço fiscal”, sublinhou a economista, acrescentando que o pacote gerou preocupação. “É o chamado ‘voo de galinha’, corre muito rápido, mas não cria condição de crescimento sustentável”, ilustrou.

Além disso, a economista avalia que o Congresso tem pressionado muito, gerando um momento político conturbado, em que a polarização vai além de questões ideológicas, como a questão da desoneração dos municípios, o Perse e a PEC do Quinquênio. “O governo pode ter de enfrentar custos adicionais de R\$ 42 bilhões, bagunçando mais ainda o potencial de ajuste das contas públicas”, disse Denise. “Isso em um governo que já tem uma divisão interna grande, sem muita vocação para a redução de gastos.” | MJ



Segundo Denise, a polarização vai além de questões ideológicas, como mostram alguns impasses entre governo e oposição

*Continuação da página 18

temos a oportunidade de estabelecer importantes contatos entre clientes e fornecedores, em um ambiente de otimismo com o futuro do nosso setor”, afirmou. “O atual momento é muito favorável para investir no setor, pois o desafio que temos pela frente é grande, com milhares de obras em andamento ou aguardando aportes, bus-

cando eliminar os déficits que ainda temos na infraestrutura no país.”

A mesma linha foi acentuada por Caio Mário Trivellato Seabra, membro da diretoria colegiada da Agência Nacional de Mineração (ANM), do Ministério de Minas e Energia, destacando que as pessoas convivem com diferentes necessidades, como

educação, infraestrutura, desenvolvimento, transformação, itens de consumo e alimentos. “E tudo isso é mineração”, disse. “Para termos condições de vida, são fundamentais os recursos minerais e matérias-primas que as tornem uma realidade.”

De acordo com Seabra, as máquinas expostas na feira tornam possível acessar os recursos minerais transformados. “Realizar as atividades de mineração tem como consequência a obtenção de matéria-prima para o consumo das indústrias da construção, propiciando melhorias na qualidade de vida das pessoas em qualquer canto do Brasil”, comentou.

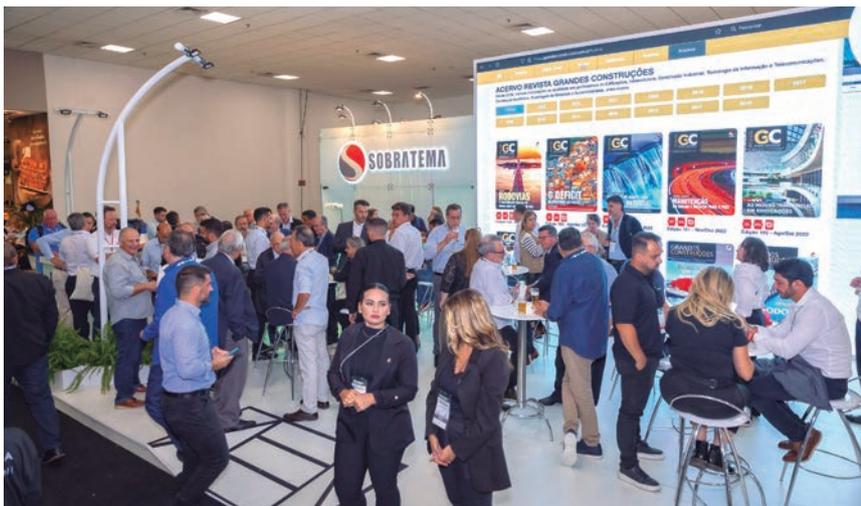
Abordando o aspecto de capacitação, o reitor da FEI (Faculdade de Engenharia Industrial), Vagner Barbeta, destacou a missão de preparar pessoas para “a criação de uma sociedade mais desenvolvida, humana, justa e sustentável”. “Para nós, o foco nas pessoas e no meio ambiente são elementos irrenunciáveis”, disse o acadêmico. “Atualmente, diferentes setores enfrentam o desafio de serem mais sustentáveis e centrados na pessoa, o que sem dúvida também passa pelo desenvolvimento de tecnologias a serviço do ser humano”, ponderou.

Para ele, a melhor forma de desenvolver a inovação é fazer com que empresas, governos e universidades – os chamados “elementos da inovação” – passem a atuar de forma coordenada. “Hoje, o papel das instituições de ensino não se restringe apenas a qualificar pessoas em seus cursos de graduação e pós-graduação, mas também a estreitar as relações com o setor produtivo e o governo, fazendo com que os conhecimentos gerados na academia possam chegar ao setor produtivo”, salientou.

SOBRATEMA LANÇA NOVA PLATAFORMA PARA VENDA DE MÁQUINAS

Em um estande com 200 m² de área, a Sobratema apresentou na M&T Expo o “Sobratema Shopping”, nova plataforma on-line da entidade para venda de máquinas, componentes, peças e serviços. O projeto permite conectar compradores e usuários de máquinas de todo o território nacional, congregando anunciantes de Norte ao Sul do país, seja por meio de lojas ou anúncios individuais gerenciados diretamente pelo usuário. “Cada anunciante tem a oportunidade de criar um espaço comercial exclusivo para o seu negócio, reunindo seus produtos e expandindo sua rede de contatos”, explicou a entidade.

Atrações – O estande também abrigou atrações como um desafio do Instituto Opus de Capacitação Profissional. Com uma miniatura do guindaste Liebherr LTM 1110-50 como prêmio, o desafio consistia em calcular a carga de cada guindaste em uma operação conjunta (tandem). Por meio de uma montagem que simula a operação com dois guindastes, o participante devia calcular a carga de cada guindaste no menor tempo possível. “O estande foi idealizado para permitir interação e relacionamento de associados e visitantes da feira, ao mesmo tempo que possibilita contato com os gestores dos nossos programas para se conectar com as novidades trazidas para o desenvolvimento sustentável do mercado”, afirmou Afonso Mamede, presidente da Sobratema, cujo espaço na feira também abrigou reuniões de trabalho da diretoria. **(Com assessoria de imprensa)**



Estande da Sobratema preparou atrações especiais para associados e visitantes

Saiba mais:

M&T Expo: www.mtexpo.com.br

VOCÊ PEDIU, NÓS ATENDEMOS

GENIE® GTH™-1056 ATUALIZADO E REFORÇADO

10%

MENOS CUSTO TOTAL
DE PRORIEDADE

20%

MAIS CAPACIDADE
NA ALTURA MÁXIMA

30%

MAIS
ROBUSTO

30%

A MAIS DE VIDA ÚTIL COM
OS PNEUS ENDURO A/T

CARACTERÍSTICAS



Motor
74 HP Tier 4F



Motor
Lateral



Melhor Gráfico de
Carga da Categoria



Pneus de
Longa Duração



Eixos Dana®



Estrutura
Redesenhada

Genie®

QUALITY BY DESIGN

SAIBA MAIS EM GENIELIFT.COM

MUITO ACIMA DAS EXPECTATIVAS

AO MOVIMENTAR CERCA DE R\$ 9 BILHÕES EM NEGÓCIOS, EDIÇÃO REFORÇA O CLIMA DE OTIMISMO PREDOMINANTE EM TODA A CADEIA PRODUTIVA DA CONSTRUÇÃO E MINERAÇÃO NO PAÍS





m&t exp

PART OF **bauma** NETWORK

IMAGENS: GUILHERME PIMENTA/VIV LIVE

Principal feira de máquinas e equipamentos para construção e mineração da América Latina, a M&T Expo mais uma vez impulsionou os negócios para os expositores, fazendo a diferença no mercado. A cifra de R\$ 9 bilhões em negócios gerados no evento representa aproximadamente 25% das vendas previstas para o ano. “A feira evidenciou a importância do mercado de máquinas para o desenvolvimento socioeconômico da América Latina”, destacou Rolf Picker, CEO da Messe München do Brasil. “Também refletiu a confiança do setor de que os investimentos previstos em infraestrutura para os próximos anos serão concretizados.”

Da abertura ao encerramento, as empresas registraram vendas expressivas. A Komatsu, por exemplo, obteve desempenho ímpar ao movimentar R\$ 150 milhões na feira, enquanto a DCCO, distribuidora da marca em estados do Centro-Oeste e Norte, também consolidou bons negócios no evento, gerando vendas de R\$ 11,5 milhões. Segundo diretor de vendas Leopoldo Passos, o volume resultou da comercialização de 18 máquinas. “Os equipamentos destinam-se a construtoras que atuam com obras de terraplanagem e obras de engenharia como barragens, além de locadoras que atuam em mineradoras”, disse.

Somente no primeiro dia de evento, a Zoomlion fechou contratos que chegam a R\$ 20 milhões. “O estande recebeu um bom volume de profissionais de países como Argentina, Paraguai e China”, celebrou Rodrigo Kazuma, gerente da unidade de concreto da companhia. A Socage, por sua vez, fechou negócio de mais de R\$ 10 milhões com a Alo Group. Para Nicola Zago, responsável por vendas no exterior, a feira trouxe “resultados surpreendentes”.

M&T EXPO 2024

Após receber visitantes da Argentina, Itália, China e outros países, a TKA Guindastes fechou mais de R\$ 3 milhões em negócios, segundo o representante de vendas, Lucian Teixeira Manso. Já a Indeco recebeu representantes da Argentina, Chile, Itália e Espanha, dentre outros países, fechando contratos com vários clientes. Para o consultor de vendas Pedro Silva, a feira sempre traz um diferencial, “uma vez que cria oportunidades em um ambiente diferente de negócios”.

O estande da Palfinger recebeu profissionais da China, Argentina e Colômbia, segundo o consultor de vendas Cleber Santana. “As conexões com os clientes por intermédio de novas tecnologias aqueceram as vendas, resultando em 25 contratos somente nos primeiros dias”, comemorou. Na Sany, o movimento também superou as expectativas. “O estande ficou muito cheio, com centenas de pedidos de informações e muitos negócios fechados”, contou o executivo de marketing Dennys Santos. “Todas as metas de vendas foram batidas, bem acima do esperado.”

Esses são apenas alguns exemplos do clima predominante nos corredores da feira, como o leitor pode conferir nas próximas páginas, que trazem um recorte das mais de 500 marcas que fizeram da 12ª M&T Expo um marco histórico para o setor no país.

CONSTRUÇÃO & MINERAÇÃO

Um motor “à prova de futuro” foi um dos destaques apresentados pela **AGCO**. Desenvolvida na Finlândia, a linha de motores Core representa um avanço significativo para a indústria. O principal diferencial é a compatibilidade para diesel e HVO (diesel verde), além de possibilidades de adaptação a combustíveis alternativos como etanol, biogás, hidrogênio e outros. “Fizemos um grande avanço



A nova linha Core de motores foi a principal atração exibida no estande da AGCO

com o Core, que já é menos poluente e preparado para o futuro da energia sustentável”, explicou o coordenador comercial Fernando Silva. De acordo com ele, o motor foi alvo de grande atenção na feira, demonstrando o propósito da fabricante de introduzir tecnologias inovadoras com responsabilidade ambiental.

Durante o evento, a empresa destacou ainda sua política de remanufatura, que também promove a sustentabilidade ao permitir que motores usados sejam renovados com qualidade de fábrica, utilizando menos recursos naturais. “As montadoras estão buscando opções que reduzam a emissão de poluentes, alinhadas com uma maior consciência ambiental”, comentou Silva. Além disso, a AGCO está explorando novos horizontes nos mercados de construção e mineração, com perspectivas promissoras. “Estamos entrando nesses segmentos para diversificar as operações e mitigar as flutuações do agronegócio”, afirmou.

Com a meta de dobrar o volume anual de vendas até 2026, a **AVANT TECNO** divulgou sua linha completa de soluções, que conta com mais de 100 equipamentos, além de 135 diferentes implementos. Na feira, o destaque foi a gama de minicarregadeiras com configuração exclusiva, ainda sem concorrentes no país. Com articulação em ‘X’, a linha promete alta estabilidade, além de redução de até 50% no consumo e economia signifi-

cativa de pneus. “Outro diferencial é a menor distância entre-eixos das máquinas, que conseguem descer ladeiras carregadas, sem o risco de tombamento”, detalhou o gerente de vendas Mario Neves, destacando ainda implementos especiais como vas-



Na Avant, Mario Neves detalhou características dos equipamentos compactos da marca

souras para fresadoras, cortadores de grama e um dispositivo “que acompanha automaticamente o relevo do terreno, sem depender de comandos do operador”.

Além disso, o gerente lembrou que a Avant – que produz máquinas elétricas há 20 anos – montou uma fábrica própria de baterias e patenteou uma solução imersa em líquidos, que fornece 6 horas de autonomia após 45 min de carga. “Até o final do ano, as duas primeiras máquinas com essa tecnologia já devem estar disponíveis”, antecipou o profissional.

A **BOBCAT** exibiu diversas vertentes de seu portfólio, como a renomada linha de miniescavadeiras, atualmente composta por 14 modelos, a diesel, elétricas, com pneus ou esteiras de aço ou

borracha. “É a mais completa linha de miniescavadeiras do mercado”, garantiu Ricardo Santos, consultor de vendas da Mason, que distribui os equipamentos da marca por meio de uma rede com 17 filiais em 9 estados. “Também oferecemos minicarregadeiras e, ainda, a retroescavadeira com a maior capacidade de carga do mercado”, acrescentou Santos, referindo-se ao modelo B760, com 3.506 kg de capacidade de carga na caçamba dianteira.

A Bobcat destacou na feira a linha de miniescavadeiras composta por 14 modelos



WTF LIVE

Gerente da linha na Mason, Geraldo Sperduti Buzo projetou que este ano a marca deve obter seu melhor desempenho no mercado nacional. “No 1º trimestre, crescemos 51% relativamente ao mesmo período de 2023”, destacou. Segundo ele, setores como pavimentação urbana e saneamento devem contribuir para o desempenho, assim como a agropecuária, gerando bons volumes de negócios. “Vemos o ano com muito otimismo”, ressaltou o profissional, lembrando que a Bobcat disponibiliza ainda uma ampla linha de implementos para miniequipamentos, desde manipuladores e carregadeiras telescópicas até novidades recentes, como um cortador de grama com giro zero.

Com máquinas de pavimentação, compactação, fresagem, reciclagem e compactação de aterros no catálogo, a **BOMAG** é reconhecida interna-

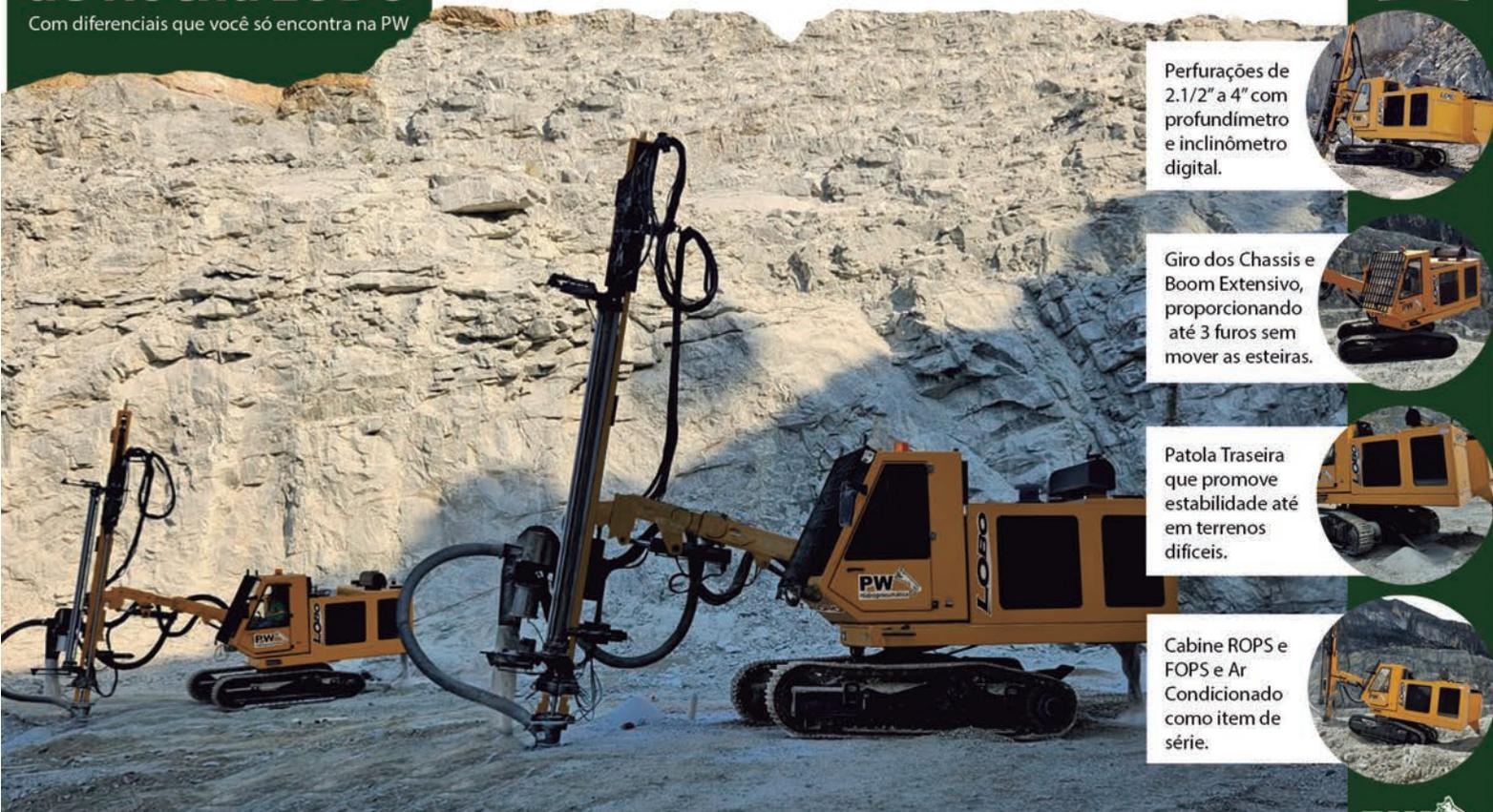
cionalmente pelo vanguardismo em termos de tecnologia aplicada aos equipamentos. Um exemplo disso é o sistema que indica quando o nível ótimo de compactação foi atingido, permitindo terminar o trabalho sobre um trecho e partir para o seguinte – evitando assim permanecer muito tempo em um mesmo espaço sem necessidade. “Estamos com uma nova estrutura de negócios no país, com distribuidores que têm conhecimento profundo do mercado”, ressaltou Car-



Com foco em fresadoras, Carlos Forghieri destacou a volta da Bomag ao mercado

Carreta de Perfuração de Rocha **LOBO**

Com diferenciais que você só encontra na PW



Perfurações de 2.1/2” a 4” com profundímetro e inclinômetro digital.



Giro dos Chassis e Boom Extensivo, proporcionando até 3 furos sem mover as esteiras.



Patola Traseira que promove estabilidade até em terrenos difíceis.



Cabine ROPS e FOPS e Ar Condicionado como item de série.



M&T EXPO 2024

los Forghieri, gerente de vendas no Brasil. “A relação desses distribuidores com a matriz alemã é direta, agilizando a entrega de equipamentos e peças, além de impulsionar a disponibilidade da mão de obra qualificada para as manutenções.”

No estande da companhia, os visitantes puderam conferir de perto a fresadora BM 1000/20, que oferece 1 m com carregamento traseiro, acionamento hidrostático e três velocidades de corte, com custo x benefício definido como “muito interessante”. “Entre as fresadoras vendidas no Brasil, esse é o equipamento que tem a maior saída”, contou Forghieri, revelando uma opinião altamente positiva sobre a 12ª edição do evento. “Trata-se de um retorno para a Bomag, que precisava de uma vitrine importante como a M&T Expo para mostrar que voltou com tudo ao mercado nacional”, acentuou.

De volta ao evento, a **CASE CE** apresentou uma diversificada gama de lançamentos, tendo como destaques o trator compacto de esteiras 850M e a pá carregadeira W20G em nova versão, além de uma nova linha de miniescavadeiras composta por quatro modelos: CX22D, CX35D, CX42D e a máquina-conceito elétrica CX15EV.

Segundo Carlos França, líder da empresa na América Latina, a fabricante é a primeira no país a produzir localmente a linha de tratores compactos de esteiras, que já está sendo fabricada na planta de Contagem (MG) e conta com diferentes tipos de esteiras, permitindo a adaptação a uma variedade de terrenos. “Nosso objetivo é criar esse mercado no país”, declarou. Nos EUA, observou, 42% da linha de tratores de esteiras já é composta por esse tipo de produto, mas no Brasil a utilização ainda é recente. “Como a concorrência é menor, temos várias oportunidades para explorar, e já co-

meçamos com o lançamento atrelado ao Finame Inovação”, explicou França.

No caso da pá carregadeira W20G, a exibição celebrou os 50 anos de introdução do modelo, que foi atualizado com recursos para oferecer maior conforto e visibilidade ao operador, com a cabine no chassi dianteiro. “A W20 foi a primeira pá carregadeira do Brasil”, ressaltou o executivo. “Essa máquina multifuncional pode ser utilizada em diversos segmentos, como



Com vários produtos no estande, Carlos França destacou a linha de tratores compactos da Case CE

construção, agricultura, infraestrutura, mineração e locação.”

O principal lançamento da **CATERPILLAR** foi a escavadeira 350, um modelo de 50 t apresentado como a maior da família fabricada atualmente no Brasil. Com peso operacional aproximado de 48 t, a máquina é indicada para aplicação pesada, saindo de fábrica com proteções e reforços para aplicações exigentes. A configuração inclui caçamba de 3,2 m³ e motor Tier III C9.3B com 416 hp, já conhecido do mercado. “A perda entre potência e força de escavação é muito pequena, graças ao exclusivo sistema eletrohidráulico, que substitui o óleo de mangueira por transmissão eletrônica, reduzindo o número de componentes hidráulicos, a quantidade de óleo e, por consequência, de filtros”, explicou o especialista de aplicação Maurício Briones. “O modelo pode sair de fábrica com linhas hidráulicas adicionais para implementos e ferramentas, assim como tecnologias de assistên-



Celebrando 50 anos no Brasil, a Caterpillar mostrou novidades como a escavadeira 350 para o operador, incluindo balança embarcada, cerca virtual e sistema Grade 2D.”

Também lançada na feira, a escavadeira 340 é fisicamente idêntica à 336 (que continua no portfólio), mas com maior peso e potência. Com peso operacional de 37,6 t, o modelo é equipado com caçamba de 2,8 m³, incluindo o mesmo motor da 350, com 347 hp de potência, além de todos os recursos tecnológicos. Ao lado de outros produtos – como as carregadeiras compactas 924, 930 e 938 (agora com sistema de travamento, sistema automático de tração, câmeras de apoio e joysticks), a marca exibiu o compactador vibratório de solo CS10 GC e a nova pavimentadora AP455 –, além de divulgar soluções de remanufatura, serviços digitais de manutenção, plataformas de e-commerce de peças e recursos de produtividade como o módulo VisionLink. “Neste ano, comemoramos 70 anos de atuação no Brasil, preparando as celebrações para os 100 anos da Caterpillar no próximo ano e de 50 anos da fábrica de Piracicaba (SP) em 2026”, comentou o presidente da fabricante, Carlos Alexandre Medeiros de Oliveira.

A **DEUTZ** destacou o modelo TD 2.9 L4, um motor Tier IV de 55,4 kW com 4 cilindros em linha, refrigerado a água, turboalimentado e com sistema de injeção Common Rail. “É um produto novo no Brasil, dirigido ao mercado de plataformas elevatórias, com grande potencial de expansão”, ressaltou



Excelência em serviços para os setores de construção e mineração. Armac: apoiando quem constrói o Brasil.

Quando sua operação precisa
de movimentação, compactação,
terraplanagem, fundação, escavação,
rompimento de blocos e muito mais.
A gente tem o que você precisa.



Liderança nacional na prestação de serviços
com máquinas de linha amarela, caminhões
e equipamentos para os mais diversos setores,
em qualquer lugar do Brasil.

Bases regionais de apoio operacional, alta tecnologia,
capacitação técnica e excelência em gestão da
manutenção para garantir os mais altos níveis de
confiabilidade e disponibilidade física do mercado.

Quem produz e constrói o Brasil sabe a importância
de contar com um parceiro que trabalha lado a lado.

Conte com a Armac.

0800 100 2511
ARMAC.COM.BR

A GENTE TEM O QUE VOCÊ PRECISA.

 **armac**



O gerente **Hamilton Junior** detalhou as soluções mais recentes da Deutz em motorização

Hamilton Junior, gerente de peças e serviços da operação brasileira.

A marca exibiu ainda a recém-lançada linha de motores Hunan Deutz Power, produzida na China e atualmente composta por 4 modelos com potências entre 200 e 430 kW, voltada para geração de energia e aplicações industriais. Também em destaque, o modelo TCD2012L06 2v Tier III, de 121 kW, é voltado para re-power de equipamentos de Linha Amarela. O gerente não deixou de ressaltar a linha de grupos geradores da marca, com range de potência de 15 a 550 kVA. A faixa até 67 kVA inclui produtos refrigerados a óleo, enquanto os demais são refrigerados a água, com aplicação em diversas aplicações. “Essa linha é totalmente montada no Brasil”, ressaltou Junior.

No estande, também foi possível conferir as soluções PowerTree para carregamento de veículos elétricos fora de estrada. “Também estamos apresentando o segmento Green, com motores a hidrogênio para equipamentos OTR, com destaque para o modelo TCG7.8 H2”, completou o executivo. De acordo com ele, os motores a hidrogênio devem chegar em breve ao Brasil. “Este ano estamos indo bem no mercado brasileiro, acreditando em crescimento relativamente a 2023”, observou.

Com investimentos que incluem a abertura de um escritório comercial na capital paulista, a **DEVELON** divulgou seu portfólio de escavadeiras de

65 a 80 t, miniescavadeiras de 1,7 t e 5 t e caminhões rígidos para 90 t, além de escavadeiras florestais. Durante a feira, a marca destacou novidades como as escavadeiras fabricadas no Brasil, com portes de 15, 18 e 22 t.

Além de apresentar os produtos, a empresa aproveitou para consolidar o recente movimento de rebranding no Brasil. “Nosso sentimento é de que já estamos sendo reconhecidos pela nova marca”, observou o gerente de vendas Leandro Yokoti, acrescentando que a empresa trouxe profissionais de fora do país ao evento. “A resposta de todos foi unânime em relação às expectativas superadas, tanto em termos de visitantes quanto de negócios



Na **Develon**, **Leandro Yokoti** ressaltou o reposicionamento da marca e novas soluções

fechados”, destacou.

Sobre o sentimento acerca do momento vivido pelo setor no país, os representantes da empresa demonstraram confiança em, ao menos, obter resultados semelhantes aos registrados em 2023. “Para nós, a diferença é que temos uma quantidade maior de equipamentos neste ano”, ressaltou Ki Wung Kim, presidente da marca no Brasil, exemplificando a afirmação com lançamentos como um caminhão fora de estrada de 90 t. “Ou seja, mesmo falando de um número estável em relação ao ano passado, acabamos mordendo uma fatia maior de mercado que em 2023”, ponderou.

Na M&T Expo 2024, a **FURLAN** se destacou ao apresentar soluções integradas que prometem revolucionar

o setor. Segundo Felipe Vaz, gestor de negócios da empresa, isso é possível por meio da oferta de uma planta completa aos clientes, incluindo desde alimentadores até a soluções para moagem. “Nosso foco é reduzir os custos operacionais dos clientes, fornecendo uma solução que abrange toda a operação”, explicou. “Isso fortalece a parceria e aumenta a eficiência.”

Durante a feira, a empresa surpreendeu os participantes com o lançamento de um britador cônico que traz inovações no ângulo de britagem e aumento de rotação, otimizando os processos na área de agregados. O equipamento oferece a possibilidade de 7 configurações de cavidades de britagem, sistema hidráulico para ajuste de abertura e boca de alimentação totalmente livre. “A resposta do público foi imediata e positiva, com vendas significativas já nos primeiros dias do evento”, afirmou o gestor, que se mostrou satisfeito com os resultados dos negócios gerados durante a feira.

Apesar de prever um mercado desafiador para o próximo semestre, Vaz também mostrou-se otimista quanto ao futuro. “Investimos 20 milhões para expandir nossa capacidade de produção, o que permitirá atender melhor à demanda crescente e reduzir os tempos de entrega”, afirmou.



O executivo **Felipe Vaz** promoveu as soluções integradas para britagem da Furlan

Referência na fabricação de tuneladoras e sistemas mecanizados para a abertura de túneis, a **HERRENKNECHT** reforçou no evento sua atuação



Tecnologia Superior e Única Em Economia de Energia

CSD

USINAS DE ASFALTO
CONTEINERIZADAS

Construção modular em contêineres marítimos com certificação ISO, o “DNA” LINTEC. Eficiência no transporte, rapidez na instalação, adaptável a projetos de diferentes tamanhos.

Exclusivo sistema de peneira dupla, combinando secagem e classificação de agregados no tambor secador, com economia de combustível



➤ www.lintec-linnhoff.com ➤ info@lintec-linnhoff.com



M&T EXPO 2024

global, destacando as principais obras em que a empresa vem atuando em anos recentes. Segundo o engenheiro sênior Edson Peev, diversos projetos no país já utilizaram os equipamentos da marca, como as obras das linhas 4 e 5 do metrô de São Paulo (SP), além da linha 4 no Rio de Janeiro (RJ). “Também estamos atuando na linha 6 do metrô de São Paulo, dando suporte técnico para a tuneladora, com expectativa de participar da extensão da linha 2”, posicionou. “Essa obra já está em execução, mas existe um novo lote que ainda que não se iniciou, de modo que também devemos ter uma máquina atuando nesse projeto.”

Dentre os projetos relevantes que contam com equipamentos da marca também se destaca a instalação de tubulações de gás em Cubatão (SP), que vem sendo realizada com máquinas de 300 e 500 t. “Essa obra conta com um lance de 3 mil m”, disse Peev, destacando que a obra utiliza o método de perfuração direcional HDD (Horizontal Directional Drilling). “De fato, é uma obra icônica, pois consiste na maior extensão já feita com esse tipo de equipamento no Brasil.”

De acordo com o engenheiro, outro destaque é um projeto que utiliza uma máquina capaz de perfurar até 4.000 m de profundidade. “O equipamento vem sendo utilizado em perfurações de petróleo da Eneva”, informou o engenheiro, citando ainda o uso dos equipamentos para a instalação de coletoras de esgoto em São Paulo e no



O engenheiro Edson Peev citou obras icônicas com a participação da Herrenknecht

Rio de Janeiro. “Para 2024, acreditamos que muitos projetos devem sair do papel, com perspectivas positivas de crescimento”, afirmou.

Após reposicionar a marca no ano passado, a **HYUNDAI** preparou um estande repleto de lançamentos para a M&T Expo. Com novidades baseadas nos pilares de inovação e solução, além de tecnologia e ergonomia na operação, a empresa destacou a linha de miniescavadeiras, já disponível na Europa e nos EUA e que agora chega ao Brasil.

Entre os equipamentos da família está o modelo HX17Az, uma máquina de 1,8 t com engate rápido de série, linha hidráulica para implementos e cabine ROPS. “Também exibimos a HX35Az, uma miniescavadeira que



O supervisor Eric Pereira listou inovações da linha de miniescavadeiras da Hyundai

conquistou o Red Dot 2022”, destacou o supervisor de vendas Eric Pereira, mencionando um dos mais importantes prêmios de design do mundo.

A marca destacou ainda outras soluções do portfólio, como a linha de motoniveladoras com potências de 130, 170, 190 e 220 hp. Segundo Felipe Cavalieri, CEO da BMC-Hyundai, a empresa tem inovado em todos os segmentos em que atua, ajudando os clientes em um cenário que, na perspectiva da empresa, é marcado por incertezas, mas também repleto de oportunidades. “Acreditamos na resiliência do empresário brasileiro para enfrentar adversidades e buscar caminhos para o crescimento”, afirmou Cavalieri, destacando que a M&T

Expo é uma plataforma excepcional para o lançamento de produtos e fortalecimento das relações com clientes e parceiros. “Estamos testemunhando uma retomada gradual das atividades econômicas e percebemos um apetite renovado por investimentos em infraestrutura”, completou.

A **INDECO** divulgou seu amplo portfólio no São Paulo Expo, com destaque para o martelo rompedor HP 18000 FS, apresentado como o maior do mundo, além de uma gama de produtos como martelos rompedores, tesouras sucateiras, compactadores de solo e trituradores florestais, dentre outros. Segundo Luca Silvi, diretor executivo da operação no Brasil, os trituradores florestais são importados dos EUA, tornando-se um dos equipamentos da marca mais procurados no país. “Nossos produtos são voltados para diversos mercados, como mineração, terraplanagem, construção e demolição”, listou.

Outro destaque foi o anúncio da oferta de serviços de locação de equipamentos, ampliando o leque de negócios da empresa. Lançado no evento, o serviço “Indeco Loca” permite ao cliente simplesmente locar um equipamento, sem a necessidade de recorrer a um operador ou máquina de terceiros. “Essa opção é voltada para quem já possui a própria máqui-



Além de exibir britadores, Luca Silvi divulgou a entrada da Indeco na locação

na”, ressaltou Silvi. “Sendo assim, abre possibilidades de locar implementos com valores mais acessíveis do que a

locação do conjunto todo.”

Que a M&T Expo foi surpreendente para os negócios tornou-se consenso entre os expositores, mas na percepção de Christiano Kunzler, presidente da **INFRABRASIL**, a feira gerou resultados acima dos obtidos com o desempenho atual do mercado. A empresa faz a gestão completa de operação de minas, desde a escavação e carga de grandes massas de minério e estéril, até a logística de transporte, além de ser representante das marcas LGMG, K-Tec, Bell e Sunward para as linhas de equipamentos acima de 10 t. “É a primeira vez que participamos da M&T Expo e conseguimos efetuar uma venda de quase 50 caminhões LGMG rígidos fora de estrada com 70 t de capacidade de carga”, contou Kunzler, destacando o elevado fluxo de visitantes no estande. “Fomos surpreendidos pela quantidade de pessoas que foram

nos cumprimentar, fruto de parceria e amizade conquistada ao longo de todos esses anos de mercado.”

O executivo começou a carreira no setor de equipamentos para construção como motorista de caminhão basculante. Depois, tornou-se operador de máquinas, locador, distribuidor no estado do Rio Grande do Sul e, na

sequência, dealer de máquinas em São Paulo. “Toda essa vivência nos dá uma elevada bagagem para atestar os equipamentos que fornecemos, pois só vendemos o que acreditamos”, assegurou Kunzler, acrescentando que a empresa também fornece a prestação de serviços de operadores.

Com 20 máquinas no estande, a



MARCELO JANUÁRIO

Com as marcas LGMG, K-Tec, Bell e Sunward, a InfraBrasil obteve resultados acima do esperado

A LOCAÇÃO DE VEÍCULOS PESADOS É PARA VOCÊ QUE BUSCA MAIOR INTELIGÊNCIA E PRODUTIVIDADE DA SUA FROTA.

- + Controle
- + Economia
- + Eficiência operacional

Conheça nossas soluções para o seu negócio.

☎ 0800 720 1500



Acesse o QR code e descubra os benefícios da locação



ADDIANTE.COM.BR

Addiante »
LOCAÇÃO DE PESADOS

M&T EXPO 2024

JOHN DEERE reforçou a nova proposta de oferecer produtos de acordo com as necessidades de cada mercado, materializada com a introdução das linhas G, P e X. “O portfólio agora tem versões em vez de séries”, ressaltou Thomás Spana, gerente de vendas da divisão de construção. “E os negócios já acontecem, inclusive com os vários lançamentos que foram preparados especialmente para a M&T Expo, porque a máquina é apenas o começo da jornada.”

Segundo o especialista, as versões G, P e X estabelecem níveis de, respectivamente, configurações básicas, recursos avançados e tecnologias disruptivas para o portfólio. “A nova estratégia parte de modelos de confiabilidade e robustez da linha G, passa por recursos avançados da linha P até chegar a soluções de alta produção da linha X”, disse.

Um exemplo da nova estratégia foi exibido com uma série de produtos, começando pelas novas escavadeiras 210 P e 350 P, que contam com sistema de giro exclusivo, três modos de operação e diferentes níveis de potência e eficiência, além de nivelamento 2D integrado. Na linha de retroescavadeiras, a versão do modelo 310 P traz novo motor eletrônico, com maior disponibilização de dados, além de habilitar o Modo ECO, que promete economia de até 20%



Modelos como a escavadeira 210 P introduzem a estratégia de versões da John Deere no país

no consumo por meio de ajuste automático da rotação. A motoniveladora 620 P, por sua vez, introduz funcionalidades que automatizam operações repetitivas, além de trazer novos controles (joystick e minialavanca) e círculo de giro em versão Premium. Já a nova pá carregadeira 744 P conta com balança integrada, novo assento pneumático e nova coluna de direção.

Na linha G, os destaques foram a nova escavadeira 200 G, que promete baixo consumo de combustível, e a pá carregadeira 444 G, indicada para aplicações agrícolas e de construção. Já o conceito dos modelos X (ainda sem previsão de lançamento no país) foi representado pela retroescavadeira 944 X, equipada com sistema de transmissão híbrido-elétrico E-Drive, capaz de recapturar a energia cinética nas operações. O estande reservou ainda uma homenagem a Fernando Aragão, CEO da Armac, que chegou à marca de 1.000 máquinas da marca na frota para locação.

A **KOMATSU** destacou novidades como a escavadeira PC360LC-8M2, equipada com motor de 286 hp e projetada especialmente para a construção pesada e mineração de agregados. Com fabricação nacional, a escavadeira “traz melhorias importantes em segurança, produtividade, manutenção e ergonomia”, garantiu a fabricante. Em relação ao modelo PC350LC-8, a máquina de 36 t conta com reforços estruturais em pontos como coroa de giro, lança e braço, além de maior potência, prometendo até 4% a mais de produtividade.

Exibindo 10 máquinas, o estande também destacou a escavadeira PC200-10M0, igualmente produzida no país e desenvolvida para atividades como terraplenagem, construção predial e obras de infraestrutura urbana. “O Brasil tem hoje a 4ª maior demanda de equipamentos do

mundo e, a partir desse momento, ganhamos visibilidade global”, comentou Guilherme Santos, CEO da operação brasileira. “Nesse aspecto, entramos não só com a questão do tamanho adequado para a demanda do mercado, mas também da alta performance do equipamento em relação aos concorrentes.”

Segundo ele, a fabricante tem tido o cuidado de trazer a tecnologia adequada para o mercado brasileiro na hora certa. “Temos visto um crescimento da oferta de eletrificação, por exemplo, mas temos de trazer essa tecnologia no momento em que ti-



Guilherme Santos citou a alta performance da Komatsu em relação aos concorrentes

vermos a estrutura para utilizar os equipamentos”, observou. “Isso inclui uma solução de apoio, garantindo performance, produtividade, tempo de carregamento, duração da bateria e manutenção adequada. Ou seja, não é só vender a máquina.”

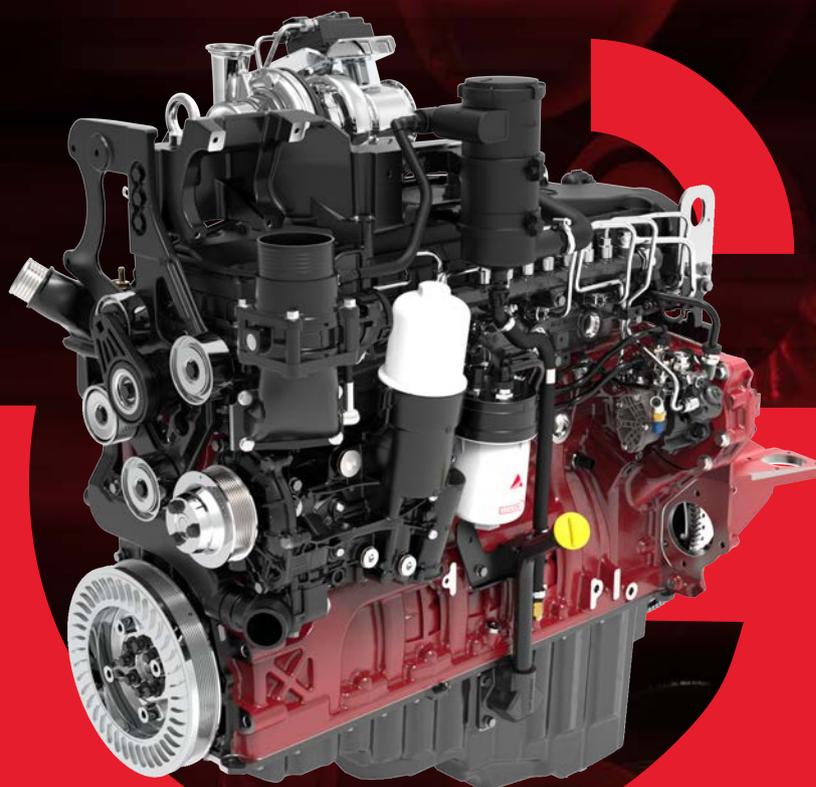
Um motor a diesel com capacidade duas vezes superior à do modelo mais potente do portfólio atual foi o destaque da **KUBOTA** na feira. Denominado V 5009, o propulsor de quatro cilindros tem potência de 157 kW e traz refrigeração a água, sistema common rail de injeção eletrônica e turbocompressores. “Antes, nosso maior motor tinha potência de 73 kW”, ressaltou Carolina Pham, gerente sênior de marketing da fabricante.

A executiva destacou a parceria recentemente formalizada com a Industrial Equipment, que em no-

AGCO POWER CORE75

O MOTOR À PROVA DE FUTURO, AGORA NO BRASIL!

O AGCO Power CORE é uma família excepcional de motores de baixa rotação com uma fonte confiável de potência de baixa emissão. Otimizado para uso off-road, o CORE75 foi projetado para ser compatível com combustíveis alternativos.



● **Alta resposta com torque superior**

Torque de 1.450 Nm, o mais alto em sua classe de potência*.

● **Maior economia de combustível**

Baixa rotação que permite a maior economia de combustível.

● **Estrutura robusta e confiável**

Projetado com menos peças, mais confiável e de fácil manutenção.

● **Energia sustentável**

Até 90% menos emissões de CO₂.

f /agcopowerbrasil
in /agco-power
@agcopowerbrasil
agcopower.com/pt



Escaneie o QR Code e saiba mais!



*menos de 250 kW

M&T EXPO 2024

vembro do ano passado assumiu a posição de representante oficial para a distribuição de motores, peças de reposição e prestação de serviços da marca no Brasil. “As perspectivas para este ano são muito promissoras, pois pretendemos entrar com mais força



No estande da Kubota, Carolina Pham destacou propulsores de maior potência da marca

no mercado OEM”, afirmou Matheus Riso D’Andrea, consultor de vendas da distribuidora, citando os fabricantes de geradores como um mercado potencialmente interessante para ampliação da demanda. “Também apostamos em preços mais competitivos, buscando ampliar a presença em clientes que já possuem nossos motores”, completou.

Já em início de comercialização nos EUA, o motor V 5009 será disponibilizado no Brasil no próximo ano, informou D’Andrea, visualizando potencial de geração de negócios para os produtos especialmente em mercados que exigem motores a diesel de pequeno a médio porte. “Isso inclui geradores e máquinas agrícolas, de mineração e de navegação, entre outros”, especificou.

Em sua segunda participação, o principal objetivo da **LANTEX** na feira foi aumentar a visibilidade da marca, apresentando os principais produtos

da empresa aos clientes. “Para esta edição, a intenção é nos tornarmos mais conhecidos, mostrando as vantagens das nossas telas para peneiramento de minérios e agregados”, afirmou o analista de marketing Rodrigo Vidal. Segundo ele, a participação em eventos como a M&T Expo representa uma oportunidade para estreitar o relacionamento com os clientes, além de identificar as necessidades do mercado, “mostrando de forma efetiva e direta os produtos e soluções mais apropriados para o que o cliente realmente necessita”.

Em termos de produtos, a empresa exibiu uma gama de telas produzidas com geometrias diferenciadas (quadradas, redondas e autolimpantes, entre outras) e diferentes matérias-primas. Em telas de aço, por exemplo, a empresa utiliza materiais de alto carbono como SAE 1080, SAE 1072, SAE 1065, DIN 17223, NR 225 e NR 220, enquanto as telas de poliuretano são produzidas a partir de matérias-primas como MDI e TDI, éster ou éter, além de opções em borracha.

Segundo Vidal, a empresa vem registrando resultados positivos, obtendo um expressivo aumento de 38% entre 2022 e 2023, o que levou à ampliação da infraestrutura da fábrica em Sorocaba (SP), que duplicou a área fabril para 10 mil m². “Com um investimento de cerca de R\$ 12 milhões, essa operação fez a fábrica quase triplicar a produção de alguns itens, passando de 9 mil para 25 mil peças”, disse o analis-



No evento, o analista Rodrigo Vidal destacou as telas da Lantex para peneiramento

ta. “Em termos de crescimento futuro, a expectativa é de um avanço de, pelo menos, 24% neste ano.”

Na M&T Expo, a **LIEBHERR** estendeu as celebrações dos 50 anos de presença no Brasil. De acordo com o diretor comercial e de pós-venda Daniel Poll, a fabricante “vem exercendo incansavelmente seu papel nesse período”, investindo em equipamentos com foco em sustentabilidade, alta tecnologia e eficiência, com máquinas que buscam maximizar o custo por tonelada com o menor consumo possível. “Já são mais de cinco décadas contínuas no país, com altos e baixos da economia, mas sempre acreditando no Brasil”, destacou.

De acordo com o diretor, isso fica patente pelo fato de que, das 13 linhas produzidas globalmente pela fabricante, 11 já são disponibilizadas no Brasil. Para 2024, o executivo disse esperar que – mesmo em meio às incertezas de mercado – “as obras anunciadas se iniciem para movimentar o mercado”. Na feira, a participação da empresa teve um caráter mais institucional, com o intuito de “sentir



Com foco institucional, Poll acentuou as celebrações de 50 anos da Liebherr no Brasil

a temperatura do mercado”. “Não lançamos um produto novo específico”, ressaltou Poll. “Mas tanto aqui na feira quanto na celebração dos 50 anos da empresa no Brasil, prevista para junho, buscamos mostrar que estamos cumprindo nosso papel ao longo de todos esses anos, sempre com equipamentos que acompanham de

perto as tendências do mercado.”

Preocupada com a sustentabilidade sem perder a produtividade de vista, a **LIUGONG** mostrou na M&T Expo algumas novidades em suas linhas de produtos e sistemas de gerenciamento remoto, aliando tecnologia e robustez. De acordo com o gerente de marketing de produto, Diego Zolezi, a nova série T de pás carregadeiras é uma evolução da linha H, já conhecida no mercado desde 2015. “A linha T eleva a tecnologia da linha H, introduzindo painéis de LED, ventiladores com função autorreversa e sistema FNR integrado aos joysticks, representando o ápice em eficiência e operacionalidade”, garantiu.

Por sua vez, o especialista de marketing Maico Azevedo detalhou os avanços no sistema de telemetria. “Nossa tecnologia não só oferece gerenciamento remoto das máquinas, mas também reforça a segurança com a implementação de cercas geográficas virtuais, essenciais para prevenir roubos



Maico Azevedo e Diego Zolezi apresentaram produtos e sistemas da LiuGong

em locais isolados”, afirmou Azevedo, destacando que o sistema permite monitorar as máquinas em tempo real, receber alertas de segurança e gerenciar operações à distância, “aumentando significativamente a eficiência operacional e a segurança dos equipamentos”. As expectativas para o mercado, conforme destacado por Zolezi, “são de manutenção de um crescimento estável, apoiado pela contínua demanda

por alta qualidade e performance em equipamentos de construção”.

Expositora assídua da M&T Expo, a **MACHBERT** levou rompedores hidráulicos ao evento, além de diferentes acessórios para escavadeiras, pulverizadores, tesouras de demolição e engates rápidos (com projeto da própria marca). “Somos um dos poucos distribuidores na feira que apresentam um manipulador telescópico da Dieci e a linha de miniescavadeiras da Wacker Neuson”, observou Alberto Moreira, diretor da companhia, que aproveitou a oportunidade para apresentar uma novidade. “Anunciamos na M&T Expo a linha da MacLean, empresa canadense que fabrica equipamentos utilitários para minas subterrâneas, que é o futuro da mineração no Brasil”, revelou.

Com vasta experiência em soluções a bateria, a companhia mantém no portfólio opções a combustão e elétricas. “Olhando para o futuro, a perspectiva para os elétricos é muito grande”, comentou Moreira. “A mineração caminha para o subterrâneo e, em pouco tempo, serão proibidas máquinas que aumentam as temperaturas nesses ambientes.”

Para o executivo, o evento superou todas as expectativas, com resultados acima do esperado. “É um momento importante para economia do Brasil e precisamos de feiras como essa para movimentar o mercado”, acrescentou



Com itens diferenciados, Alberto Moreira destacou rompedores e acessórios da Machbert

Moreira, considerando as dificuldades vividas nos primeiros meses do ano. “Isso nos anima a acreditar que teremos um ano mais interessante.”

A **METSO** aproveitou o evento para lançar o novo britador HP350e, voltado para o mercado de agregados, especialmente pedreiras, empreiteiras e operações com calcário. Evolução do modelo HP300, a solução incorpora as mais recentes inovações da família de britadores cônicos da marca. “Estamos renovando toda a linha HP, o que é indicado pela letra ‘e’, significando equipamentos mais eficientes e econômicos”, explicou Galvão Maia, especialista em agregados e construção da companhia.

Segundo ele, os principais benefícios da atualização incluem desempenho aprimorado, com mais movimento ex-cêntrico e até 16% a mais de potência, além de um elevado volume de peças intercambiáveis, o que permite suporte global e contínuo de peças sobressalentes para novas unidades. “O HP350e chega para substituir o superfamoso



No estande da Metso, Galvão Maia destacou os benefícios do novo britador HP350e

HP 300, que é uma máquina renomada e consolidada no mercado”, acentuou Maia. “Inclusive, já vendemos uma unidade, que vai ser entregue em meados de junho para uma pedreira em Varginha, no sul de Minas, mas as expectativas de negócios na M&T Expo são muito positivas.”

Segundo Galvão, a Metso vem de

M&T EXPO 2024

anos muito positivos nos resultados, dobrando de tamanho. Agora, o grande desafio é manter esse patamar. “A expectativa é que as concessões tragam certa sustentação para que esse movimento permaneça”, afirmou. “Até porque a redução da taxa de juros tende a ser impactante no nosso negócio.”

A partir da solicitação de clientes, a **NEW HOLLAND CONSTRUCTION** promoveu melhorias em muitos dos equipamentos lançados na feira. É



Paula Araújo, da New Holland: primeira feira com o mercado interno acima de 30 mil máquinas

o caso das retroescavadeiras B95C e B110C, produzidas em Contagem (MG) e que prometem maior robustez, com design idêntico aos equipamentos globais fabricados na Itália, EUA e Índia.

Outro destaque foi a nova versão da carregadeira W12D, que inclui versão agrícola. “Essa máquina recebeu a maior parte das solicitações dos clientes, incluindo maior eficiência de consumo (com tanque 53% maior) e durabilidade, além de mudança no sistema de ar-condicionado e otimização de joystick”, comentou o gerente de marketing Rafael C. Barbosa.

Também atraíram o público as miniescavadeiras produzidas na Itália

após a aquisição da Sampierana, lançadas na ConExpo 2023. O modelo E35D (3,5 t) conta com duas versões com cabine fechada, esteira de borracha ou metal e possibilidade de engate rápido, além de motorização Stage V. “Ainda não é uma exigência no nosso mercado, porém a gente traz pensando na sustentabilidade do cliente”, lembrou Paula Araújo, vice-presidente da marca para a América do Sul.

Produzida na Itália, a carregadeira W80C (6 t) também ganhou holofotes, com preparação para uso de implementos, motor Tier IV Final e transmissão hidrostática. A empresa também divulgou soluções como FleetPro, rede de peças disponível inclusive para equipamentos de concorrentes, e FleetConnect, para monitoramento a distância. “Isso abre a oportunidade de agir preventivamente no site do cliente, com monitoramento pela fábrica e pela rede”, destacou Paula, citando ainda o programa BDA (Breakdown Assistance) que substitui a máquina do cliente em campo até que ela volte a funcionar.

Sobre retornar à M&T Expo, a executiva foi categórica. “É sempre muito importante participar, pois a feira reúne os principais players do mercado”, disse. “Além disso, pela primeira vez estamos em uma feira com o mercado de construção acima de 30 mil unidades no Brasil.”

A **PW HIDROPNEUMÁTICA** deu ênfase ao portfólio de carretas hidráulicas de perfuração, atualmente composto por 5 modelos. Em destaque, o modelo Puma Junior traz design similar ao dos modelos pneumáticos, no qual o operador trabalha em pé ao lado da máquina, oferecendo diâmetro de furação de 2.1/2” a 3.1/2”. Por sua vez, o modelo Puma tem diâmetro de furação de 3” a 4” e oferece cabine com opção de ar-condicionado e coletor de ar. Já a Linha Lobo abran-



A PW deu ênfase ao consagrado portfólio de carretas hidráulicas de perfuração

ge 3 modelos que, em conjunto, permitem furações na faixa entre 2.1/2” e 4.1/2”, trazendo de série itens como coletor de poeira e cabine ROPS/FOPS com ar-condicionado, além de boom extensível e patolas. “Essa carreta é a única do mercado nacional com giro do chassi”, assegurou a especialista de vendas e marketing Manoela Wolf.

Para ela, fatores como alta capacidade de produção e menor consumo vêm impulsionando a venda de carretas hidráulicas no mercado nacional, chegando a ocupar espaços antes dominados por modelos pneumáticos, tornando-se predominantes nas vendas. “Em termos de negócios, estamos indo muito bem este ano”, afirmou a profissional da empresa, cujo portfólio inclui ainda perfuratrizes, marteletes, rompedores, rotatores e outros produtos utilizados em setores como mineração, geotecnia e construção civil.

A **ROSSETTI**, por sua vez, levou à feira alguns implementos-chave da linha de basculantes, como uma caçamba basculante meia cana. Com indicação para uso em mineração pesada, o implemento é fabricado em aço Hardox e promete maior resistência a impactos. Outros destaques do estande incluíram duas caçambas VR com pistão frontal e ação direta ou indireta. “O tempo para basculamento é variável”, ressaltou João Vitor Ribeiro, analista de vendas da empresa. “Por ser mais leve, a opção frontal é mais

rápida, embora os clientes tradicionais ainda prefiram a ação indireta, por se sentirem mais seguros em relação ao desgaste e à torção do pistão.”

Até por isso, o especialista citou a ação indireta da caçamba VR como o principal lançamento da marca na feira, ganhando visibilidade no evento. Além desses, a fabricante também exibiu um semirreboque basculante de três eixos e 22 m³. Mais curto, o produto é voltado para operações com espaço reduzido para manobras, tanto para carregamento de areia como brita e minério.



Na Rossetti, João Vitor Ribeiro destacou caçambas e semirreboques de alta resistência

Segundo Ribeiro, o semirreboque é fabricado em aço LN, altamente resistente ao desgaste. “Temos ainda a linha de carga geral, voltada para o transporte de materiais de maior desgaste e impacto, enquanto a linha graneleira é indicada para tarefas de menor impacto e abrasão”, complementou.

Em nova participação, a **SANDVIK** exibiu destaques como as novas linhas de peneiras, britadores e ferramentas de perfuração de rochas da marca, além de simuladores de treinamento e soluções digitais. Uma das principais novidades, segundo o gerente de negócios da divisão Mining and Rock Solutions, Cristiano Silva, “foi a linha ampliada de peneiras, agora com portfólio ainda mais abrangente, capaz de atender a uma grande variedade de aplicações”.

Na linha de britagem, a empresa expôs o britador de mandíbulas CJ412

e o britador cônico da linha 800i, que foi atualizado com o novo sistema de automação e conectividade ACS. “A M&T Expo é um evento extremamente importante para o setor e para a empresa”, afirmou Silva. “Afinal, é uma oportunidade para fortalecer o relacionamento com os clientes, além de expor soluções Premium que são líderes de mercado.”

No evento, disse ele, o foco foi demonstrar como as soluções da empresa podem apoiar o futuro da mineração inteligente e sustentável, “auxiliando clientes na superação dos desafios das operações, alcançando resultados cada vez melhores e com segurança”. No estande, sobressaíram ferramentas de perfuração de rochas, incluindo o modelo CT67, o mais recente sistema de roscas curvas da marca. “Essas soluções aumentam a produtividade e a sustentabilidade das operações, reduzindo os custos e as emissões”, assegurou Silva, destacando ainda simuladores para equipamentos de superfície e subterrâneos como Pantera DP1500i e Sandvik DD422i, exibidos em plena operação na Arena de Demonstração.



Além de peneiras, britadores e ferramentas, Cristiano Silva destacou simuladores da Sandvik

Em parceria com a Irmen Máquinas, o estande da **SANY** recebeu uma escavadeira de pneus de 22 t, assim como a maior escavadeira do Brasil (uma máquina de 125 t em operação na área externa do evento, juntamente com o caminhão fora de estrada SKT, de 130 t). Além disso, a empresa

divulgou uma escavadeira lançada recentemente, que conta com itens normalmente oferecidos como opcionais. “Fomos um dos primeiros a trazer equipamentos elétricos ao país, com escavadeira e caminhão fora de estrada já em operação na mineração”, afirmou o consultor Gustavo Diniz.

No caso do caminhão fora de estrada a bateria, o veículo é recarregado enquanto está em movimento de descida. Assim, o equipamento normalmente chega a 70% ou 80% da bateria no horário do almoço, precisando apenas de uma recarga rápida para terminar o turno diário. “Indicamos a solução para operações específicas, pois os trabalhos em locais planos não são capazes de aproveitar ao má-



O consultor Gustavo Diniz ressaltou o pioneirismo da Sany no segmento de elétricos

ximo esse diferencial”, destacou Diniz, comemorando que os resultados conquistados no Brasil estão melhorando mensalmente. “Já na linha de escavadeiras convencionais de terraplanagem, o diferencial para os clientes fica por conta de máquinas mais simples e sem muita eletrônica embarcada, que podem receber manutenção sem risco de travamentos causados por sensores”, explicou.

A **SDLG** exibiu a linha de produtos mais recentes de seu portfólio, incluindo a nova Série H de carregadeiras nas classes de 1,8 t e 3,5 t de carga operacional. Como principais destaques, o estande incluiu o modelo L918H (peso operacional de 6.700 kg, capacidade de 1,8 t, caçamba de

M&T EXPO 2024

1 m³ e motor de 88 hp), além das pás L936H e L938H (com pesos operacionais de 11.450 kg e 11.500 kg, respectivamente, capacidade de 3,5 t, caçamba de 2,1 m³ e motor de 141 hp), com possibilidade de monitoramento pela ferramenta de telemetria T-Box. “Alguns segmentos esperavam por isso”, comentou o diretor comercial Gilson Capato. Fabricadas na China, as máquinas compactas são indicadas para obras de construção em centros urbanos, mas exibem um leque de aplicação mais amplo. “As compactas também abrem frentes de oportunidades em setores agrícolas”, argumentou.

Outro destaque foi a motoniveladora G9190H (16.000 kg de peso operacional), equipada com sistema de giro de dois cilindros, lâmina de 3.962 mm e motor de 193 hp. “Estamos mantendo a tradição de ser a marca chinesa que mais dá respaldo ao cliente em pós-venda”, assegurou Capato.

Como pré-lançamento, a marca exibiu ainda a 3ª geração da carregadeira elétrica L956HEV com carregador. Com autonomia média de trabalho de 6 h, o equipamento se destaca pela bateria com química LFP, que promete uma “operação segura e eleva-



Gilson Capato, da SDLG: carregadeiras compactas abrem oportunidades de mercado

da vida útil”, podendo ser totalmente carregada em pouco mais de 1 h com carregador rápido. “Eram comuns os questionamentos sobre quando essas máquinas viriam para cá, e chegou a hora”, comentou o especialista em elétricos Rafael Nieweglowski. “Nossa intenção é acelerar nesses detalhes nos próximos meses e fazer o lançamento ainda este ano.”

As minicarregadeiras recém-lançadas pela **SUNWARD** foram ressaltadas por Celio Neto Ribeiro, CEO da SGB Máquinas (que já foi dealer exclusivo da linha compacta da marca no estado de São Paulo). Com equipamentos de até 10 t, as novidades incluíram a minicarregadeira SWL 2820, com peso de 2.830 kg e capacidade de carga de 750 kg, e a minicarregadeira SWL 4028, com peso de 3.700 kg e capacidade de carga de 1.300 kg.

Como antecipou Ribeiro, as novas pás carregadeiras da marca chegariam ao mercado nacional em maio, incluindo o modelo SL 32W, com peso de 5.760 kg e capacidade de carga de 1.500 kg, e SL 31W, com peso de 10.300 kg e capacidade de 3.000 kg. “A Sunward é uma marca chinesa focada no mercado ocidental e, por isso, trabalha com tecnologia alemã e japonesa em 95% de seus produtos”, afirmou.

A marca atuou no mercado brasileiro até 2012, retornando agora por meio da representação da SGB. “Pela qualidade do produto e do pós-venda, a aceitação tem sido excelente”, constatou Ribeiro. “Em termos de negócios, o ano está sendo muito bom”, acrescentou o profissional da SGB, que também distribui outros produtos compactos da mesma marca, incluindo a linha de miniescavadeiras composta por seis modelos com pesos de 1,01 a 7,68 t e profundidades máximas de escavação entre 1.825 e 4.000 mm.

Até então especializada em transportadores para agregados e minera-



Celio Neto Ribeiro, da SGB, realçou as minicarregadeiras recém-lançadas pela Sunward

ção, a principal novidade divulgada pela **SUPERIOR** na feira foi o ingresso no mercado dos britadores, segmento para o qual apresentou dois modelos: o britador de mandíbulas 3055, com capacidade na faixa de 240 a 780 ton/h e tamanho máximo de alimentação de 610 mm, e o britador cônico P400, com potência de 300 kW e abertura máxima de alimentação de 310 mm.

Em breve, a multinacional passará a produzir em sua unidade brasileira – localizada em Rafard (SP) e atualmente em processo de ampliação – toda a família de britadores cônicos, de mandíbula e impacto, além de peneiras vibratórias e calhas de alimentação. Há alguns anos, a empresa já vinha produzindo britadores localmente, mas que eram enviados para o mercado norte-americano. “Estávamos nos estruturando antes de começar a oferecê-los no mercado nacional, pois não fornecemos apenas máquina, mas também serviços e assistência técnica”, pontuou Danilo Bibancos, diretor executivo da empresa no Brasil. “Agora, estamos prontos para ingressar nesse mercado.”

Os britadores da marca, assegurou, oferecem até 10% a mais de produção em comparação a produtos similares com a mesma potência. “Isso é bom não só do ponto de vista operacional, mas também pela redução do consumo de energia”, ponderou Bibanco, que se disse confiante no desempenho em 2024. “Este ano está sendo



VIBRO ACABADORA

VR 400E



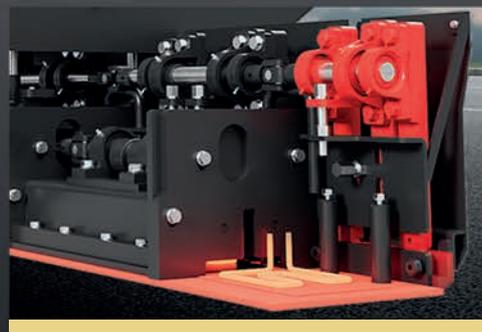
Acesse o site



TECNOLOGIA ROMANELLI A SERVIÇO DA PRODUTIVIDADE



Produção de 400 toneladas/hora, silo de 10.000 kg e mesa com abertura de até 5,25 metros



NOVO Sistema Tamper e aquecimento elétrico para auxílio na compactação e acabamento da massa asfáltica



Cabine operacional com deslocamento lateral e painéis de controle com automação inteligente



O diretor Danilo Bibancos divulgou a nacionalização de produtos da Superior

bom para nós”, garantiu. “A linha nacional de britadores ajudará a incrementar ainda mais os negócios.”

Exibindo conceitos de eletromobidade, o estande da **VOLVO CE** deu destaque para a carregadeira de rodas L25 Electric, um modelo com peso operacional de 4,9 a 5,2 t e capacidade de carga de 1,7 t, além da escavadeira elétrica ECR25 Electric (com peso operacional de 2,7 t) e da pá carregadeira média L120 (com peso operacional na faixa de 20 t e trem de força 100% elétrico, movido por oito packs de baterias de 282 kW/h).

Com autonomia de 5 a 10 h, dependendo da aplicação, o modelo L120 teve seu anúncio realizado em primeira mão na feira. “Vivemos um momento de transformação, e hoje temos aqui dois lançamentos oficiais e um pré-lançamento que provam isso”, destacou o diretor de vendas de máquinas compactas e mobilidade elétrica, Rafael Niewegowski. “Consagrada no exterior, essa tecnologia aterrissa no Brasil e já temos algumas unidades em nossa rede de distribuição, com os resultados conhecidos na redução de emissões e de ruído, mas também de produtividade e rapidez.”

De acordo com o especialista, os segmentos prioritários para as soluções incluem agronegócios e ambientes fechados ou com nível controlado de ruído, como hospitais e túneis. “Estamos mapeando esses segmentos

e enxergamos um grande potencial para essas máquinas no Brasil”, avaliou o diretor, que acredita que os motores a diesel “ainda vão seguir por muitos anos”, convivendo com tecnologias alternativas.

O público também pôde conferir outros destaques do portfólio, como as atualizações das carregadeiras L60, L70 e L90 (produzidas no Brasil), com melhorias na transmissão e motorização e que passam a ser oferecidas na série H, além de produtos como o caminhão articulado A45G, a escavadeira EC350DL e a carregadeira L180H. “Estamos produzindo máquinas com o mesmo nível de tecnologia embarcada das demais plantas globais”, disse Luiz Marcelo Daniel, presidente da Volvo CE Latin



Luiz Marcelo Daniel destacou o nível global do portfólio da Volvo CE no país

America. “Tanto que o modelo A45G é exportado principalmente para os EUA, tornando-se o principal item da nossa pauta de exportação.” O estande também foi palco para o lançamento do e-commerce de peças da marca, assim como para a apresentação da ferramenta “Connect Map”, um novo serviço por assinatura para monitoramento em tempo real da frota.

A **WIRTGEN** destacou as funcionalidades do Operation Center, disponibilizado após a junção da empresa à John Deere. Por meio do centro, o gestor recebe ao final de cada dia um relatório produtivo da máquina com dados precisos sobre consumo de combustível, local de atuação e metros quadrados trabalha-

dos, entre outros dados, independentemente da região em que a frota opera. “Com isso, não há mais necessidade de quem está no campo produzir relatórios em papel ou fazer medições com uso de fitas métricas para acompanhar qual será a produtividade”, afirmou Adriano Correia, diretor-presidente do grupo no Brasil.

Além dessa novidade, a tecnologia também ganhou destaque no estande com equipamentos como a fresadora W 150 F e a recicladora WR 240. No espaço, o público teve contato ainda com as usinas da marca Cyber, agora equipadas com sensor de umidade. “Os clientes conseguem ter certeza sobre a quantidade de toneladas produzida e o consumo de asfalto da máquina, sem a necessidade de apontador para verificar os dados”, ressaltou Correia, que se mostrou otimista em relação ao momento do setor de infraestrutura rodoviária. “Os resultados no ano passado foram excelentes, teremos crescimento em 2024 e não há qualquer



Além de divulgar o centro de operações, a Wirtgen exibiu uma variedade de máquinas

temor para 2025”, garantiu. “Novas concessões estão saindo e não são restritas ao mercado de São Paulo, com expansões para o Sul, Centro-Oeste e Sudeste, o que traz maior sustentabilidade para o nosso negócio”, comentou.

A **XCMG** destacou lançamentos como a atualização da motoniveladora GR1905BR, com peso operacional de 16.250 kg e opções de potência de

ATIVE O MODO ALTA PERFORMANCE EM SEUS PROJETOS



Líder mundial em soluções de engenharia de elevação com sólida presença no Brasil

Somente na Manitowoc você encontra:

- grande variedade de peças pronta-entrega
- serviços com uma equipe altamente capacitada
- pacotes de treinamentos para sua equipe
- reforma e reparo de máquinas
- máquinas novas e seminovas
- publicações técnicas e projetos customizados
- financiamento



Ampla estrutura



Estoque local de peças



Simuladores

011 - 98875-5256 | pecas.cotacao@manitowoc.com
Av. Embaixador Macedo Soares, 10.735 - G5 - São Paulo - SP



Manitowoc[®]

GROVE[®]

POTAIN[®]

**NATIONAL
CRANE**[®]

M&T EXPO 2024

170, 180 e 190 hp, indicada para construção de estradas urbanas e rurais, reservatórios de água e construção de minas, entre outras aplicações. “Essa motoniveladora foi modernizada tecnologicamente, tornando-se mais potente e econômica”, reforçou o diretor comercial Renato Torres. “Acreditamos que o mercado vai assimilar esse maquinário com muita facilidade.”

As características técnicas da motoniveladora incluem comprimento de 10.360 mm, altura de 3.470 mm e largura de 2.625 mm, com opcionais como GPS via satélite com telemetria e controle de manutenção e localização, o que – segundo a empresa – diferencia o modelo no mercado de terraplenagem. Outro destaque no evento foi a miniescavadeira XE80DA, com peso operacional de 7.730 kg, motor de 43,46 kW e capacidade da concha de 0,33 m³, voltada para construção civil, mineração e serviços rurais. “Esse modelo é uma demanda de mercado, pois já tínhamos opções entre 5 e 15 t, mas faltava um modelo intermediário”, posicionou Torres. “Como os clientes pediam esse equipamento, trouxemos a XE80DA para suprir a lacuna.”

Em relação ao mercado, o executivo afirma que a empresa obteve resultados positivos em 2023, com acrés-



Na XCMG, Renato Torres acentuou a importância de atender aos anseios dos clientes

cimo de receita. No 1º trimestre de 2024, a fabricante manteve o ritmo. “A empresa tem por tradição escutar as necessidades dos clientes”, comentou Torres. “Para sermos bem-sucedidos, precisávamos corresponder aos anseios dos clientes com equipamentos que atendessem ao que eles realmente precisam.”

Presente na M&T Expo com a linha completa de miniescavadeiras, a **YANMAR** também destacou lançamentos recentes como a pá carregadeira compacta V3, oferecida com caçamba padrão ou de zinco. “A par-



Com miniescavadeiras em destaque, Anderson Oliveira antecipou novidades da Yanmar

tir de agosto, teremos outras novidades”, antecipou Anderson Oliveira, gerente comercial da linha de construção civil da empresa.

Os visitantes tiveram ainda a oportunidade de conhecer o sistema de monitoramento e telemetria SAR-System da marca, que permite ao gestor acompanhar a localização da máquina e receber alertas no celular sobre falhas ou revisões. “Esse sistema é gratuito no primeiro ano e, depois, passa a ter uma mensalidade, sendo que mais de 90% dos clientes optam pela renovação”, explicou Oliveira, indicando que em torno de 30% das vendas são voltadas para a locação. “Na área de compactos, o locador adquire o bem com preço mais atrativo, trabalha com o aluguel e posteriormente consegue revendê-lo por um

valor interessante”, complementou.

Sobre a feira, o executivo percebeu uma movimentação diferente e animadora. “As pessoas estão vindo com a intenção de comprar e não apenas entender mais sobre as máquinas”, avaliou Oliveira, para quem o interesse do público é um sinal bastante positivo, especialmente após um começo de ano morno. “De fato, o 1º bimestre mostrou-se mais lento nas vendas, mas a partir de março passamos a notar um aquecimento no mercado”, comentou.

A **ZOOMLION** por sua vez, anunciou no evento o ingresso no mercado de Linha Amarela, inicialmente com três modelos de escavadeiras com peso operacional entre 3.790 e 22.100 kg e capacidade nominal de caçamba entre 0,1 e 1,1 m³, além da minicarregadeira ZS08V, com peso operacional de 2.850 kg e capacidade de carga de 837 kg.

Antes de ingressar nesse segmento, a marca já disponibilizava no Brasil soluções como guias, guindastes, plataformas elevatórias, empilhadeiras e bombas de concreto, além de ter anunciado a chegada no mercado nacional do caminhão-betoneira K8JB, que – segundo a fabricante – promete reduzir entre 50 e 75% o tempo de manutenção, com consumo de 5 a 8% inferior à média da indústria. “A tecnologia da marca proporciona aos equipamentos uma vida útil 20% superior à da concorrência”, garantiu



O ingresso da Zoomlion no segmento de escavadeiras foi ressaltado por Alexandre Diniz

INFRABRASIL RENOVA SUA FROTA, INVESTINDO EM CAMINHÕES FORA DE ESTRADA OKM



A **InfraBrasil** investe em melhorias contínuas, sempre atenta às melhores entregas para seus clientes. Uma de suas metas é a substituição progressiva de sua frota inteira de mineração. Os caminhões basculantes rodoviários serão trocados por equipamentos de maior porte, como os caminhões fora de estrada CMT106, de 70 toneladas de carga, e o CMT66, de 50 toneladas de carga, ambos da LGMG, marca que a empresa está distribuindo no país.

Como são muito robustos e aguentam serviços mais pesados, a expectativa da InfraBrasil é que os serviços em campo ganhem ainda mais em eficiência, produtividade e segurança. Esses equipamentos foram apresentados ao mercado brasileiro durante a M&T Expo 2024, ao lado da escavadeira ME106, e fizeram muito sucesso.

M&T EXPO 2024

Alexandre Diniz, analista de marketing da empresa.

Como os demais players, o especialista projetou um bom ano para os negócios da empresa no Brasil, relatando um mercado que se reaquece gradativamente. “Somente no primeiro dia da M&T Expo vendemos 15 guindastes”, celebrou. “E a aceitação da linha de concreto também está sendo muito boa.”

CONCRETO & ASFALTO

Em nova participação, a **AMMANN** apresentou a 2ª geração da linha Premium de usinas móveis de asfalto. Segundo Gilvan Medeiros Pereira, diretor-presidente da fábrica no Brasil, a linha ACM Prime vem conquistando espaço crescente desde a introdução no mercado brasileiro, em 2012, sendo que no ano seguinte a primeira máquina já foi produzida no país. “Na nova geração foram introduzidos alguns adicionais que diferenciam a Prime 2.0 em relação à geração anterior, incluindo itens que integram o nosso novo pacote de sustentabilidade, como a gama de queimadores que podem usar hidrogênio como combustível”, descreveu.

De acordo com Pereira, o sistema pode ser utilizado para queimar uma combinação de hidrogênio e gás natural, bem como combustível 100% a hidrogênio na versão especial H2. “Antes, os queimadores podiam trabalhar com até três combustíveis diferentes, um por vez, como diesel, óleo pesado ou GLP”, comentou. “Agora, permitem escolher ainda uma quarta opção, que é o hidrogênio, eliminando as emissões associadas ao queimador.”

Outro destaque da linha Prime (que inclui as versões 100, 140 e 210) é a possibilidade de se trabalhar com até 40% de material asfáltico reciclado (RAP), ao invés de apenas 20% como antes. “Aumentando o percentual de

reutilização de um resíduo nobre, torna-se possível obter condições econômicas mais competitivas para se diferenciar no mercado, resultando em ganhos maiores”, disse o gestor.

Sobre o mercado, Pereira afirmou que o ano passado foi interessante, mas ele espera que a trajetória de crescimento se mantenha nos próximos anos. “O ano de 2023 foi de recuperação no Brasil”, pontuou o executivo. “Aos poucos, estamos vendo as concessionárias crescerem em importância, embora ainda não o su-



Gilvan Pereira destacou a nova geração de usinas móveis de asfalto da Ammann

ficiente para recuperar os volumes anteriores a 2014.”

Na área de concreto, a **FIORI** pôs em destaque a autoconcreteira DB X50, uma central móvel que é carro-chefe do portfólio da marca, sendo concebida e projetada para misturar e transportar concreto on-site. Auto-propelida e autocarregável, a solução de 19.100 kg de peso conta com tração 4x4 off-road e tem capacidade de 5 m³ de concreto, com produção estimada de até 20 m³/h.

A companhia também aproveitou o evento para anunciar o lançamento do dumper D100 SW, com capacidade de carga de 10.000 kg e características especiais como reversibilidade de direção em 180º, cabine ROPS/FOPS, sistema de basculamento da caçamba e descarga trilateral. Outro destaque da participação foi o anúncio do ingresso da marca no mercado de

bombas de concreto, no qual passa a atuar como distribuidora da Turbosol (fabricante de origem italiana, como a própria Fiori).

Inclusive, o primeiro equipamento dessa linha a chegar ao mercado brasileiro também marcou presença na



Na Fiori, André Penso destacou a entrada no mercado de bombas de concreto

feira, por meio do modelo Turbosol TB 30, que tem capacidade de bombeamento de 4 a 30 m³/h. “Muitos clientes perguntavam sobre as bombas, de modo que identificamos essa oportunidade”, ressaltou André Penso, supervisor de marketing e produto da empresa.

Em termos comerciais, Penso comentou que os primeiros meses do ano foram bons para a operação brasileira, mas deixou claro que a feira aumenta as expectativas sobre os resultados. “Confiamos na feira para aquecer ainda mais os negócios, permanecendo confiantes para o restante do ano”, acrescentou.

Um modelo de usina de asfalto já bem-consolidado no mercado foi o principal destaque da **LINTEC-IXON**, que exibiu o modelo LX 8001, uma usina móvel de contrafluxo totalmente automatizada com capacidade de produção de 40 a 80 t/h. Construída em chassi único e com misturador externo, o produto apresenta três silos de agregados com 6 m³ de capacidade cada (além de um quarto silo opcional), correia dosadora individual com ponte de pesagem, queimador com acionamento automático e cabine

Somos uma fonte constante de inovação para o mercado, resultado da nossa dedicação e assistência aos clientes e parceiros no mundo todo.

Temos sido uma força na indústria de máquinas pesadas e, ao longo dos nossos

"10 anos construindo no Brasil"

planejamos não apenas máquinas robustas, mas também cultivamos princípios e valores.

Essa jornada culmina em nossa fábrica em **Pouso Alegre-MG, com mais de 1 milhão de m², a maior fora da China.** Conta com mais de 1000 colaboradores brasileiros comprometidos com o aprimoramento de nossos equipamentos de **construção, mineração, elevação, içamento, pavimentação, agro e 100% elétricos.**



XCMG | **SOLID TO SUCCEED**

M&T EXPO 2024

climatizada, entre outras características. “Com o tempo, esse modelo vem recebendo atualizações importantes, contando agora com programação mais moderna, queimadores mais eficientes e elementos de desgaste de maior duração”, destacou o gerente comercial David Kaffka.

Segundo ele, a marca chegou à



Usina móvel automatizada da Lintec-Ixon foi destacada pelo gerente comercial David Kaffka

M&T Expo com o objetivo de se aproximar de um público que se readapta gradualmente às feiras setoriais de negócios, que foram interrompidas durante a pandemia. “Ao menos até agora, não posso me queixar deste ano, pois estamos com uma boa carteira de clientes”, disse o especialista da empresa, que produz outros seis modelos de usinas móveis de asfalto, com capacidades na faixa entre 40 e 160 t/h, além de usinas gravimétricas montadas em contêineres e equipamentos de dosagem e mistura para usinas de asfalto e centrais de concreto.

Nesta edição da feira, a **LINTEC & LINHOFF** apresentou usinas de asfalto gravimétricas containerizadas, já conhecidas no Brasil, mas agora acompanhadas de novidades significativas no campo da reciclagem de asfalto, que permitem a reutilização de materiais de pavimentação, reduzindo custos e impactos ambientais.

Com longa tradição no fornecimento de soluções de asfalto e concreto, a empresa também exibiu tecnolo-

gias avançadas em reciclagem a frio e a quente, “refletindo o compromisso com a sustentabilidade e eficiência operacional”. O diretor executivo Fernando Garrafa destacou a importância de adaptar as soluções às necessidades crescentes de qualidade no asfalto, impulsionadas pelas altas exigências dos clientes. “Nossas usinas gravimétricas são altamente valorizadas por sua qualidade superior no produto final”, ressaltou. “Além disso, o design containerizado facilita a mobilidade e o transporte, permitindo montagem e desmontagem rápidas em diferentes locais de trabalho.”

Olhando para o futuro, Garrafa se disse otimista quanto às oportunidades no mercado brasileiro, especialmente com as novas concessões de



O diretor Fernando Garrafa apresentou as usinas containerizadas da Lintec & Linhoff

infraestrutura em andamento, que demandam padrões elevados de qualidade e durabilidade. “As perspectivas para este ano são excelentes”, apontou o diretor.

O ingresso no mercado das vibroacabadoras foi a grande novidade apresentada pela **MARGUI**, que até então se dedicava exclusivamente à produção de usinas de asfalto. A responsabilidade pela entrada no novo segmento coube ao modelo MGV 400, uma solução com capacidade de produção de 400 ton/h, largura de trabalho entre 1.100 mm e 5.000 mm (com opcionais), controle eletrônico e sistemas para gerenciamento de consumo e das esteiras de tração, entre outras características.

“Estávamos sendo continuamente demandados para ingressar nesse mercado”, justificou o presidente da empresa, Gilberto Luz. A marca também aproveitou o evento para comemorar a venda da usina número 300, realizada com a entrega de um modelo de 140 t a um cliente no México. “Atingimos essa marca em apenas 14 anos de existência”, acentuou.

Segundo ele, a empresa acaba de ampliar a capacidade de produção, com o acréscimo de 4 mil m² de área na fábrica de Caxias do Sul (RS), sendo que a obra de ampliação inclui ainda outros 4 mil m², que serão inaugurados em 2025. “Este ano está sendo excelente, tendo em vista que estamos com nossa produção tomada até o final do ano”, comentou. “E já consigo visualizar 2025 como um ano muito bom também”, completou o executivo da fabricante, cujo portfólio atual de usinas de asfalto é composto por 7 modelos, tanto móveis como semimóveis ou fixos, com capacidade produtiva entre 20 e 200 ton/h.



O presidente Gilberto Luz divulgou o ingresso da Margui no mercado de vibroacabadoras

A **MÜLLER** lançou no evento a atualização do compactador vibratório VAP 55, agora com motor de 100 hp de potência bruta e peso operacional máximo entre 8,1 e 9,5 t, dependendo da versão. O modelo também traz novo design, conforme destacou o diretor comercial da empresa, Felipe Vier, ganhando assim maior capacidade de tração. “Esse produto atende um nicho de mercado que, com as

obras de pavimentação em andamento, está crescendo de forma bem interessante”, afirmou.

O executivo acrescentou que a marca também reformulou o design dos demais produtos do portfólio, incluindo a retroescavadeira MR 406, um modelo com peso operacional de 8.600 kg que inclui motor com potência bruta de 100 hp, tração nas 4 rodas e braço com profundidade de escavação de 55 mm, oferecendo alcance total de 4.250 mm (com caçamba standard). A atualização de design também abrange o caminhão fora de estrada MDT 430, que traz motor com 350 hp de potência bruta, capacidades de carga em coroamento raso de 15 m³ (sem tampa) e 15,5 m³ (com tampa) e em coroamento 2:1 de 18,5 m³ (sem tampa) e 19,2 m³ (com tampa), além de incluir um sistema que permite o acoplamento de tampa tra-



Diretor da Müller, Felipe Vier colocou o compactador VAP 55 em evidência no estande

seira, auxiliando o transporte de materiais em situações de acíves.

Até a realização da M&T Expo, o desempenho de negócios da Müller vinha sendo bastante positivo no ano. “Acreditamos que os próximos meses também serão bons”, projetou Vier. “Estamos com boas expectativas especialmente nos setores de pavimentação e saneamento.”

Apostando na combinação entre as engenharias chinesa e alemã, a

PUTZMEISTER levou várias novidades relevantes à M&T Expo 2024, incluindo lançamentos em parceria com a Sany. A principal novidade foi a introdução da “Sany Supported by Putzmeister”, uma estratégia de dual brand que combina robustez tecnológica com eficiência de custos. “Já estamos trazendo cinco novos equipamentos para o Brasil sob essa marca, que estão causando um impacto positivo no mercado”, afirmou o gerente nacional Rodrigo Satiro.

Na feira, foram destacadas novidades como a bomba de concreto LP 120 e uma lança de 37 m com 5 braços, que facilitam a distribuição de material. “Esses lançamentos são especialmente projetados para superar as expectativas e resistências iniciais dos clientes, garantindo sucesso no mercado com o apoio contínuo da empresa”, disse.

Segundo Satiro, a participação na

LUBSERT

PREPARADOS PARA TODOS OS DESAFIOS DA INFRAESTRUTURA E MINERAÇÃO



M&T EXPO 2024

M&T Expo foi “excepcional”, com um aumento nítido no interesse do público e na interação dos visitantes. “Essa foi a nossa primeira vez no evento, sendo que o feedback positivo confir-



Na feira, o gerente Rodrigo Satiro detalhou a nova estratégia da Putzmeister com a Sany

ma a importância da nossa presença”, ressaltou o gerente. Para o futuro, as perspectivas do executivo são otimistas. “Apesar de um mercado ainda retraído, estamos vendo oportunidades significativas, especialmente em renovações de frota e expansão dos serviços de manutenção”, apontou. “Para o próximo ano, esperamos crescimento e já estamos nos preparando para expandir a equipe e nossa capacidade de produção.”

Especializada em pavimentação, a **ROMANELLI** promoveu dois lançamentos de destaque na feira. A vibrocabadora VR 400 E Road é um produto 100% nacional voltado para trabalhos de grande porte em rodovias, que exigem produção na faixa de 400 t/h. “Como novidade, essa máquina conta com aquecimento elétrico e um sistema de compactação com tamper, que consiste em um dispositivo posicionado em frente às chapas vibratórias, aumentando o grau de pré-compactação da camada”, descreveu o gerente comercial Thiago Romanelli. “Antes, somente as máquinas

européias traziam essa tecnologia, mas agora temos uma opção nacional capaz de competir de igual para igual com qualquer fabricante.”

O outro lançamento de peso foi o rolo compactador VAP 55, já bem-consolidado no mercado nacional e que ganhou uma nova versão para asfalto. “Até então, vínhamos trabalhando apenas com a versão para compactação de solos, mas agora estamos trazendo uma versão específica para asfalto”, comentou. Além dos lançamentos, a empresa exibiu equipamentos já reconhecidos no mercado brasileiro, como uma usina para micropavimento equipada com tecnologia eFlow, totalmente automatizada e com capacidade de 18 m³, além do espargidor de asfalto EHR 600 (que também traz a tecnologia eFlow para oferecer maior precisão na aplicação)



Thiago e Ilson Romanelli divulgaram soluções automatizadas para pavimentação

e do rolo VAP 70 atualizado, voltado para compactação de solos.

ELEVAÇÃO

Durante a edição deste ano, a **DINGLI** lançou uma gama expandida de tesouras, variando de 6 a 16 m, com opções a diesel, elétricas ou híbridas. Além de divulgar o portfólio padrão, a empresa também apostou em soluções específicas para os diferentes setores em que atua. “Introduzimos máquinas com geração de energia própria, que recarregam automaticamente, o que é uma revolução no setor”, destacou o gerente de vendas

Irio Marchetti. “Essa inovação busca atender aos desafios de produtividade e eficiência do mercado brasileiro.”

Entre as demais novidades, a empresa apresentou uma plataforma de 6 m com capacidade de extensão adicional de 1 m, além de uma linha de booms com alcance de até 44 m. De acordo com o executivo, “as máquinas não só elevam os padrões de eficiência e segurança, mas também atendem às demandas de diversos setores industriais”.

A visitação na feira superou as expectativas de Marchetti. “O interesse e o engajamento dos visitantes confirmam o sucesso das nossas inovações”, afirmou. “Estamos confiantes de que nossa tecnologia avançada continuará a atrair grande atenção.” Para ele, o maior desafio continua sendo a divulgação da marca e a satisfação do cliente, um foco contínuo para a empresa em sua estratégia de expansão. “Nossa missão é consolidar a marca como líder em qualidade e inovação



O gerente Irio Marchetti destacou a gama de tesouras Dingli entre 6 e 16 m

em plataformas elevatórias, garantindo que cada cliente seja um parceiro satisfeito”, pontuou.

A **GENIE** teve presença marcante na feira com suas plataformas elevatórias híbridas. De acordo com Gustavo Faria, gerente geral da empresa, muitas pessoas ainda têm em mente conceitos ultrapassados quando o assunto é equipamento híbrido. “O que apresentamos é completamen-

mills

Tudo
o que **você**
precisa
em um só
lugar



Plataforma Tesoura
Plataforma Articulada
Plataforma Telescópica
Elevadores Pessoais
Pá Carregadeira
Retroescavadeira
Escavadeira
Trator de Esteiras
Minicarregadeira
Miniescavadeira
Rolo Compactador

Caminhão Basculante
Caminhão Pipa
Formas e Escoramentos
Acesso
Obras especiais
Compressores
Geradores
Torre de Iluminação
Empilhadeiras
Transpaleteiras
Rebocadores

Alugue agora!
0800 944 1092



M&T EXPO 2024

te diferente, com um motor diesel integrado a um gerador e um motor elétrico, funcionando em conjunto”, descreveu. “Isso traz uma dinâmica revolucionária.”

As máquinas têm autonomia para operar até 8 dias consecutivos sem a necessidade de reabastecimento, proporcionando vantagens tanto para os operadores quanto para os proprietários e locadores. “As máquinas híbridas são a ponte entre os que buscam modelos elétricos e a limitada infraestrutura atual para suportá-las”, explicou.

Complementando a exposição, a empresa divulgou equipamentos que contam com motor elétrico selado,



Na Genie, os visitantes puderam conferir a dinâmica de plataformas elevatórias híbridas

dispensando manutenção. “Quando as pessoas entendem a dinâmica do produto, percebem a verdadeira inovação por trás dele”, destacou Faria, para quem o interesse gerado na feira é prova disso. Em relação ao mercado brasileiro, o executivo expressou otimismo, apesar dos desafios recentes. “O 1º trimestre foi mais lento, após dois anos de entrada forte de máquinas no país”, destacou. “No entanto, as conversações desenvolvidas na feira foram muito promissoras, com um otimismo palpável no ar.”

Equipamentos e novidades de mercado marcaram a presença da **MACROMAQ** na M&T Expo deste ano. A

empresa anunciou uma expansão significativa em suas operações no mercado de equipamentos industriais, além da oficialização da distribuição nacional das empilhadeiras Hangcha. A promessa é de que essas novidades tragam mais qualidade no atendimento pós-venda e maior eficiência e produtividade para os clientes. “Essa expansão é acompanhada por um compromisso renovado com tecnologia sustentável, incluindo máquinas elétricas com baterias de lítio”, explicou Fernando Comparin, consultor comercial da empresa.

Além de reforçar a linha de produtos sustentáveis, a companhia anunciou a ampliação da atuação em todo o território nacional, uma estratégia que, segundo Comparin, distingue a empresa dos concorrentes. “Historicamente, focamos em Santa Catarina e Paraná, mas agora estamos levando nossa expertise para todo o Brasil, garantindo a mesma qualidade e serviço em todas as regiões”, destacou.

Ainda de acordo com o gestor, as



Na Macromaq, Fernando Comparin anunciou a distribuição de empilhadeiras Hangcha

perspectivas para o mercado em 2024 são otimistas. “Esperamos um crescimento de vendas de mais de 100%”, afirmou Comparin. “Esse aumento é atribuído à qualidade e ao custo-benefício dos equipamentos Hangcha, além da confiança que os clientes depositam na nossa empresa.”

Em seu espaço, a **MANITOWOC** promoveu soluções como o guindaste todo terreno o GMK5250L-1, de 250

t, exibindo uma unidade que integra o programa de recondicionamento da marca. Após atuar na Europa, a máquina voltou ao inventário da companhia e passou a ser oferecida com condição vantajosa para os clientes da marca. Com estado de nova, a solução traz acessórios originais e está em conformidade com as leis do país. “Inclusive, esse equipamento já está vendido”, contou Leandro Nilo de Moura, gerente de marketing da fabricante para a América Latina, acrescentando que “todas as máquinas seminovas enviadas ao Brasil por meio do programa são compradas em pouquíssimo tempo”.

Em termos estratégicos, o destaque do estande foi uma amostra de como a empresa vem buscando fechar negócios de diferentes maneiras, até



Recondicionamento de guindastes foi destacado por Luciano Dias e Leandro de Moura

em consequência da pressão exercida pelos concorrentes, principalmente asiáticos. “Há 10 anos, não vendíamos equipamentos seminovos provenientes do centro de recondicionamento”, analisou Luciano Dias, diretor de vendas da marca para o Brasil, afirmando que a empresa coloca a feira entre as mais relevantes da América Latina.

Segundo ele, a marca vê uma oportunidade de redirecionamento no Brasil, aproximando-se mais dos clientes em termos de serviços e peças de reposição. “A ideia é desenvolver a marca como centro de serviços, tentando remodelar o mercado com mais investimentos no pós-venda,

mas sem abrir mão da venda de guindastes”, sublinhou.

A 12ª M&T Expo marcou um ponto de virada para a **PALFINGER** com o lançamento do guindaste MD-510. A empresa é referência no mercado de fabricação de soluções de elevação, com foco especial em guindastes articulados, plataformas de acesso e equipamentos relacionados. Para esta edição, a empresa inovou ao trazer soluções mais atualizadas às demandas do mercado. “O MD-510 traz melhorias significativas em controles eletrônicos e automação de processos, aumentando a segurança e o conforto operacional”, explicou Luis Miguel Torres Silva, vice-presidente de vendas e serviços para a América Latina. “Adicionamos ainda inteligência artificial para prevenir acidentes, garantindo uma operação mais segura e eficiente.”

Segundo ele, o modelo integra a 3ª geração do best-seller global PK-45007, sendo equipado com tecnologias avançadas “que prometem revolucionar o mercado de guindastes”. “A aceitação do novo guindaste tem sido excepcional”, disse Silva, que vendeu 5 unidades nos primeiros dias de feira. “Os avanços apresentados com o

MD-510 ressoam bem com as demandas do mercado por equipamentos de maior eficácia e segurança”, disse.

Para 2024, Silva prevê um crescimento de ao menos 10% no mercado brasileiro. “Observamos uma tendência crescente por equipamentos de maior porte e alta gama, o que é ideal para nós, pois permite a implementação de tecnologias mais sofisticadas



O diretor Luis Silva acentuou as inovações em automação do guindaste Palfinger MD-510

e, conseqüentemente, a comercialização por preços justos.”, assinalou.

O principal destaque da **TADANO** ficou por conta de um guindaste sobre caminhão de 75 t, uma inovação que “reflete a expertise e qualidade da engenharia japonesa”. Durante o evento, o gerente administrativo da fabricante, Harumi Eto, compartilhou o entusiasmo dos visitantes. “Este guindaste não só atende a todas às normas de

capacidade, como também oferece eficiência e produtividade excepcionais, características que têm recebido elogios constantes de nossos clientes brasileiros”, comentou.

Segundo o especialista, os lançamentos trazem melhorias significativas em controles eletrônicos e sistemas de inteligência artificial, promovendo maior segurança e eficiência operacional. “Nossa abordagem inovadora reforça o compromisso em fornecer tecnologia de ponta e sustentável, adequada para enfrentar tanto os desafios atuais quanto os futuros do setor”, afirmou.

No que tange ao futuro do setor no Brasil, ele explicou que, apesar dos desafios econômicos, como a flutuação cambial, a empresa mantém uma visão “cautelosamente otimista”. “Continuamos com contratos que se



Gerente da Tadano, Harumi Eto apresentou um guindaste sobre caminhão de 75 t

25 anos
ROCK BRIT
MASTER DEALER RAMMER PARA TODO O BRASIL

- ▶ Distribuição dos Rompedores Rammer
- ▶ Fornecimento de peças genuínas Rammer
- ▶ Manutenção e Reforma de rompedores e braços
- ▶ Instalação de Kits Hidráulicos para toda linha amarela
- ▶ Fabricação de placas de união sob medida
- ▶ Atendemos todo o território nacional

LINHA PERFORMANCE



LINHA EXCELLENCE



MONITORAMENTO REMOTO PELO SISTEMA **SAM**

Com o dispositivo **RD3**

Mais informações acesse:



- ✉ rockbrit@rockbrit.com.br
- ✉ @gruporockbrit
- ☎ (31) 3393-4240
- 🌐 www.rockbrit.com.br



Contagem - MG



M&T EXPO 2024

estenderam dos últimos dois anos e, embora o mercado apresente incertezas, estamos preparados para crescer junto com o país”, destacou. Para ele, a feira deste ano mostrou um mercado com vigor renovado. “É emocionante ver as pessoas retornando e interagindo novamente”, disse Eto. “O evento tem sido uma vitrine essencial para as nossas mais recentes tecnologias e uma oportunidade de reforçar laços com o mercado.”

Expondo na área externa, a **TEREX CRANES** apresentou tecnologias como um guindaste RT de 80 t, uma máquina bem-conceituada no mercado nacional. No entanto, a principal inovação da empresa na feira foi a linha Franna de guindastes pick and carry. “Estamos introduzindo no mercado o modelo FR17, um equipamento de 17 t produzido na Índia”, ressaltou Reinaldo Tavares, gerente de vendas e pós-vendas da empresa. Segundo ele, a expectativa é que a novidade preencha uma lacuna de mercado em âmbito nacional. “O Brasil está carente desse tipo de guindaste”, afirmou.

Além desse equipamento, até o final do ano a empresa pretende trazer modelos de 22, 25 e 40 t da linha para o país. “Em visitas e contatos com clientes, percebemos que faltam guindastes de menor capacidade”, delineou Tavares, acrescentando que o país já conta com vários fabricantes globais para máquinas a partir de 50 t, inclusive acima de 220 t. “Mas o mercado abaixo de 20 t é escasso”, observou. “Por isso, resolvemos investir nesse nicho.”

Com 2,2 m de largura e 16 t de peso bruto, o equipamento foi concebido para operar em ambientes confinados. “Além de ser uma máquina industrial, é muito voltada para serviços de remoção”, acrescentou o gerente. Segundo ele, a solução oferece o diferen-



Na área externa, o estande da Terex privilegiou as soluções pick and carry da Franna

cial de não requerer estabilizadores, realizando a elevação da carga sobre os próprios pneus e se movimentando com baixa carga nominal. “Sem estabilizador, o guindaste se movimenta com a carga içada e a transporta para onde for preciso”, descreveu.

Fabricante de guindastes e cestos aéreos, a **TKA GUINDASTES** expôs novos produtos de seu portfólio, com destaque para o guindaste tipo trave TKA 50700 e o modelo TKA 17900. Segundo Marco Waikamp, diretor da fabricante brasileira, o primeiro modelo foi especialmente projetado para o mercado de construção, “sendo indicado para atuar na instalação de vigas, construção de prédios e trabalhos com concreto”.



Marco Waikamp exibiu soluções da TKA Guindastes para o mercado de construção

Na configuração, o equipamento conta com patola articulada automática, cilindros de giro superiores com ângulo de 360°, alavancas ergonômicas e manômetro de série. Com alcance hidráulico horizontal de até 15,4 m, o modelo é produzido em aço de alta resistência e equipado com 6 lanças hidráulicas. Já o TKA 17900 integra uma nova linha apresentada em primeira mão no evento. “Esse modelo é adaptado para trabalhar com pré-moldados, cerâmicas e serviços gerais na construção civil”, explicou.

De acordo com Waikamp, a participação na M&T Expo representa uma oportunidade ímpar para a empresa mostrar os novos produtos ao mercado. “Essa exposição é de extrema relevância para nós, pois o evento reúne fornecedores e clientes em um mesmo local”, argumentou.

COMPONENTES & SERVIÇOS

Atuando com produtos voltados para mineração, extração de rochas, construção e demolição, a **AGF EQUIPAMENTOS** levou à M&T Expo o maior rompedor da empresa, de 10 mil kg, além de rompedores menores de 2 mil kg para escavadeiras de 22 t. A empresa também expôs outras máquinas inovadoras, incluindo um supressor de poeira para mineração, concha-britadora, fresadora de asfalto e braços hidráulicos. “O rompedor pode ser considerado o nosso carro-chefe, mas como somos fabricantes, temos uma variedade muito grande de produtos”, afirmou Bruno Wooley, consultor comercial da empresa.”

Atualmente, a multinacional brasileira tem sede no interior de São Paulo e filiais no Espírito Santo, Bahia, Ceará e Mato Grosso. Para Wooley, o mercado brasileiro de máquinas e equipamentos vem enfrentando um recesso, mas precisa fluir. “Para nós,

a construção vem desempenhando positivamente, em especial pela ampliação de obras de duplicação e melhorias em rodovias”, comentou o executivo, destacando que o setor de



O consultor **Bruno Wooley** realçou produtos da AGF para mineração, construção e demolição

demolição também é representativo para a empresa, assim como a mineração, em especial em pedreiras. “As máquinas de fio diamantado para corte de pedras ornamentais são equipamentos de maior valor agregado para a empresa”, destacou.

A **CANTUSTORE** levou à M&T Expo uma vasta gama de produtos e soluções para máquinas da Linha Amarela. “A marca Gripmaster segue com o propósito de ser referência no mundo OHT como especialista em mobilidade off-road”, explicou o diretor co-

mercial Leandro Veiga.

Junto à marca SpeedMax, a proposta foi exibir uma amostra da grande gama de produtos e soluções que a empresa oferece, desde pneus até sapatas, além de preenchimentos 3S. “Nosso objetivo é desenvolver mais o portfólio de pneus e soluções fora de estrada sob medida, que maximizam as operações e reduzem os custos para abrir caminhos aos negócios”,



A **CantuStore** levou à feira uma ampla gama de produtos e soluções para a Linha Amarela

complementou Veiga.

Destaque entre os produtos exibidos, o preenchimento 3S foi apresentado como uma inovação no seg-

mento. Com tecnologia avançada, o produto promete “desempenho superior e durabilidade excepcional”, garantindo uma vedação eficaz em uma variedade de aplicações. De acordo com a empresa, “a fórmula exclusiva proporciona resistência a perfurações e impactos, aumentando a vida útil dos pneus e reduzindo significativamente os custos de manutenção”.

Em seu estande, a **DISPETRAL** privilegiou a exibição de peças para máquinas de mineração, incluindo itens de material rodante como roletes, correntes, sapatas e rodas-guia para equipamentos de grande porte, especialmente da marca Sany, além de pneus, voltados para equipamentos de grande porte de marcas como Caterpillar. “Atualmente, os clientes de mineração optam por máquinas de maior porte, que permitem obter mais produtividade”, justificou Lucas Ferrugini, diretor de operações da distribuidora sediada em Juiz de Fora (MG), com filiais em Belo Horizonte (MG) e São Paulo (SP).

No segmento dos FPS, a companhia exibiu adaptadores, pontas e protetores para caçambas de máquinas de mineração com portes acima de 30 t. “Destacamos pontas com perfil

LANTEX

TELAS PARA PENEIRAMENTO

Linha completa de telas para processamento e beneficiamento de minérios e agregados



- ✓ TELAS DE AÇO
- ✓ TELAS DE BORRACHA
- ✓ TELAS DE POLIURETANO

Patrocinador Oficial



Patrocinador Oficial



Catálogo Digital



☎ 11 4323-3800

☎ 11 99779-8008

✉ contato@lantex.com.br

🌐 www.lantex.com.br

📍 Av. Victor Andrew, 2.055 - Zona Industrial - Sorocaba / SP - Brasil

M&T EXPO 2024

TL, muito utilizado em outros países para obter mais rendimento nos carregamentos do minério de ferro”, ressaltou o diretor da distribuidora, que mostrou ainda soluções em aço, como lâminas em Hardox.



O diretor de operações Lucas Ferrugini apresentou material rodante e FPS da Dispetral

Com mais de 50 mil itens em estoque, a **ENGEPEÇAS** exibiu na M&T Expo sua ampla linha de peças para máquinas de marcas como Caterpillar, Komatsu, Cummins e JCB. Atuando desde 1983 no segmento de equipamentos pesados, a empresa considerou surpreendente a edição da feira. “A recepção no estande foi além das expectativas”, festejou Ricardo de Oliveira, diretor de aftermarket da empresa, que também atua com bombas, pinos e buchas, sistemas vedantes e lubrificantes, entre outros itens utilizados intensivamente em mineração, construção e agribusiness. “Esta é provavelmente a melhor recepção que já tivemos em uma feira”, declarou.

Para ele, o sucesso da participação pode ser atribuído não apenas à qualidade dos produtos oferecidos, mas também “ao esforço contínuo da empresa em obter as certificações necessárias e implementar estratégias eficazes de marketing”. No evento, a companhia também reforçou seu lema de ser o “estoque das grandes marcas”, exibindo uma variedade de peças aos visitantes. “Nossa oferta abrangente é o carro-chefe deste ano,



O diretor Ricardo de Oliveira reforçou a oferta da Engepeças para grandes marcas

garantindo que nossos clientes tenham tudo o que precisam em suas operações”, explicou Oliveira. “Trouxemos nosso portfólio completo das principais marcas, como Rex, Luxo, Bosch, Mali, NTN e VTR.”

Quanto às perspectivas, a empresa também se mostra otimista. “Apesar do cenário econômico desafiador, estamos confiantes de que o mercado vai se recuperar”, destacou o executivo. “Nos primeiros quatro meses do ano, obtivemos um crescimento de aproximadamente 9,5% em relação a 2023 e já estamos planejando expandir nossa equipe e capacidades para atender às demandas crescentes.”

Em sua primeira participação na feira, a **GAUSSFLEET** apresentou seus avançados sistemas em soluções IoT para siderurgia, mineração, infraestrutura e locação. Como foco, a empresa “busca trazer mais produtividade e redução de quebras por meio da tecnologia”. De acordo com o CEO Alan Ribeiro, a introdução de tecnologia IoT permite um monitoramento preciso da progressão das obras, agregando valor significativo para os construtores de infraestrutura. “Estamos transformando a maneira como a indústria gerencia máquinas móveis”, afirmou Ribeiro. “Nosso sistema não só aumenta a eficiência operacional, como também garante maior conformidade aos contratos entre indústrias e opera-

dores logísticos.”

Quanto à participação no evento, o CEO acredita que a recepção foi excepcional. “Estamos muito satisfeitos com a resposta”, disse ele, que já planeja ser um expositor constante nos próximos anos. “A feira é extremamente relevante para o nosso público-alvo e já resultou em numerosos contatos promissores.” Para o futuro, Ribeiro vê um horizonte promissor. “O mercado brasileiro ainda tem muito espaço para crescimento”, disse. “Estamos investindo fortemente em pessoal e produto, já de olho na ex-



O CEO Alan Ribeiro exibiu sistemas avançados em soluções IoT da Gaussfleet

pansão para o mercado norte-americano no próximo ano.”

Atuando na distribuição de peças de reposição para equipamentos pesados, o **GRUPO HIDRAU TORQUE** destacou sua ampla linha de produtos voltados para manutenção preditiva, além de equipamentos de segurança, ferramentas de automação e instrumentação. “Contamos com diversos itens referentes a essas linhas, como torqueadeiras, prensas hidráulicas da Enerpac e ferramentas pneumáticas da Ingersoll Rand, entre outros”, detalhou a analista de produto Isabele Piccoli.

Segundo ela, a GHT aproveitou a feira para exibir uma gama ampliada de produtos, com destaque para o 3Arm (braço peso zero), um equipamento

Carregue mais produtividade para a sua operação com a nova pá carregadeira 455ZX



Nosso lançamento traz toda a inovação que sua operação precisa. Eleve sua produtividade com a **JCB 455ZX**. Com carga operacional de 5.550 kg e caçamba padrão de 3,3 m³, é a escolha certa para sua aplicação.

Conte com uma linha completa de pás carregadeiras com a estrutura mais robusta do mercado, equipada com componentes premium para oferecer confiabilidade e durabilidade com facilidade e baixo custo de manutenção.



422ZX



455ZX



437ZX



427ZX



426ZX

CONFIE EM MÁQUINAS QUE CARREGAM TRADIÇÃO E QUALIDADE. CONFIE NA JCB.



Aponte a câmera do seu celular e contate um distribuidor!

Descubra as melhores soluções para atender às necessidades da sua produção, aliadas a um DNA único.



© f /jcbdo brasil

www.jcbbrasil.com.br

M&T EXPO 2024

que tira o peso da ferramenta no momento da operação, conferindo maior ergonomia ao operador, “que deixa de ter esse peso na mão, evitando assim lesões por esforço repetitivo”.

Segundo Isabelle, a principal intenção da empresa foi levar aos visitantes uma visão mais ampla dos produtos que a empresa oferece no país. “Participar da M&T Expo nos torna ainda mais conhecidos, pois conseguimos mostrar a um público seletivo que contamos com itens que podem ser utilizados em diversos segmentos, em especial na construção, mineração e indústria”, comentou.



A analista Isabelle Piccoli divulgou a gama ampliada de componentes da GHT

Buscando garantir mais inovação e melhor garantia de suas peças em condições extremas, a **GS TRATOR PEÇAS** também marcou presença na M&T Expo com várias novidades no portfólio. No estande, a empresa apresentou inovações em componentes elétricos e sistemas de injeção para maquinaria pesada. “Apresentamos novos painéis de controle e módulos de motor, todos projetados para maximizar a eficiência dos equipamentos”, detalhou o CEO, Gabriel Saccomanno. “Nossos produtos são únicos no mercado, enquanto nosso suporte ajuda a resolver problemas complexos, melhorando significativamente a operacionalidade dos clientes.”

Além de produtos, a empresa divulgou a participação ativa na Fórmula Truck, destacando como isso “é um diferencial tecnológico para a



CEO da GS Trator Peças, Gabriel Saccomanno expôs componentes elétricos e sistemas de injeção marca, além de trazer visibilidade”. Apaixonado por automobilismo, Saccomanno participa da Fórmula Truck, pilotando um caminhão que exibe o nome da empresa. “Correr não é apenas uma paixão, é um teste rigoroso para nossos produtos em condições extremas”, explicou, ressaltando que a prática contribui para a inovação e melhoria contínua da organização.

Sobre o mercado brasileiro, o gestor comentou como a conjuntura intervém nos negócios. “Com as atuais incertezas políticas, adaptamos nossas estratégias para garantir a estabilidade e o crescimento da empresa”, disse. “A insegurança é um desafio, mas também uma oportunidade para fortalecer nossas operações.”

A atração mais destacada no estande da **ITM** foi a tecnologia Trust, que se vale de sensores para monitorar a temperatura – em tempo real – de todos os aspectos operacionais em sistemas rodantes, tanto por meio de smartphones como outros dispositivos, além de disponibilizar relatórios periódicos com informações como máximas atingidas, variações e horas trabalhadas, emitindo alertas em caso de sobreaquecimento.

Atualmente opcional, a tecnologia pode ser instalada em produtos de quaisquer portes, sejam recém-adquiridos ou já em operação. De

acordo com Dennis Franco de Moraes, supervisor de marketing da empresa na América Latina, a solução proporciona benefícios como “minimização de danos e desgastes desnecessários em materiais rodantes, bem como paradas inesperadas, além de viabilizar manutenções preventivas e incremento da produtividade”.

Integrante do Grupo Titan, a em-



Dennis Moraes, da ITM, privilegiou a exibição de peças e componentes para mineração

presa disponibiliza materiais rodantes originais para equipamentos utilizados em diferentes setores, incluindo pavimentação, construção, mineração, agronegócio, transportes e outros. Nos primeiros quatro meses deste ano, “a operação brasileira não registrou um desempenho totalmente satisfatório”, com deixou claro o executivo. “Mas temos perspectivas melhores para o restante do ano”, afirmou Moraes.

Na área de sistemas, a **MOBA** apresentou diversos tipos de tecnologias para equipamentos pesados, incluindo soluções para os setores de mineração, construção e pavimentação, além de lançamentos como uma balança de carregadeira e o produto Xsite, disponível para tratores de esteira, escavadeiras e perfuratrizes. “Com essa ferramenta, embarcamos o projeto na máquina e o operador na cabine remota consegue ter noção do

MANTOMAC

CONSÓRCIO

O investimento
certo,
na hora que você
mais precisa!

O consórcio de
grupo fechado que
te ajuda a atingir
novos objetivos.

Os melhores planos:

Crédito:

R\$ 350.000,00

Parcelas: **R\$ 4.095,00**

Crédito:

R\$ 550.000,00

Parcelas: **R\$ 6.435,00**

Crédito:

R\$ 700.000,00

Parcelas: **R\$ 8.190,00**

Com taxas de administração
de 0,17% ao mês.



www.mantomac.com.br

Fale com
um de nossos
representantes

Tel:
☎ (49) **3361 5384**

Em parceria com:

 **BOCAMA FRA**
CONSÓRCIO

Adm. Santa Fé Consórcio

M&T EXPO 2024



Gerente da Moba, Patrícia Herrera detalhou sistemas de assistência para equipamentos

que está fazendo”, detalhou a gerente geral Patrícia Herrera. “Isso inclui como a máquina está avançando com o implemento, se está longe do projeto e o que precisa fazer para atingir a cota especificada.”

De acordo com a profissional, a busca por sistemas para rolos compactadores tem sido intensa – tanto para mineração quanto para construção pesada. “Em Minas Gerais, temos várias obras de barragens em andamento e a solução garante que o rolo não faça passadas a mais ou a menos”, comentou. “Quando o solo atinge um nível de compactação ideal, o sistema acusa que chegou o momento de parar, trazendo ganhos na operação.”

A tecnologia oferecida pela marca mostrou-se em alta na feira, comemorou Herrera, lembrando que a marca foi uma das pioneiras na automação de máquinas móveis no Brasil. “Antes, tínhamos que insistir para apresentar as inovações, mas agora vemos o estande lotado”, afirmou a gerente, revelando que fechou muitos negócios durante a M&T Expo. “Ou seja, houve uma grande mudança na cabeça das empresas de construção nos últimos anos”, destacou.

Com mais de 60 anos de atuação, a **NOVAK E GOUVEIA** levou à M&T Expo suas mais recentes novidades na área de recuperação de componentes. Atendendo praticamente a todas as linhas de bombas e motores,

a empresa reforçou a capacidade de atender clientes em diferentes situações. “Este ano, destacamos nossa nova linha de bombas para escavadeiras compatíveis com todas as marcas, oferecendo soluções versáteis e eficientes”, frisou o CEO da empresa, Sandro Gouveia.

Além disso, a empresa mostrou avanços em sistemas de monitoramento e na linha de produtos de reposição, agora com componentes de tração e sistemas de fan drive para máquinas agrícolas. Segundo o executivo, essas novidades “atendem a uma demanda crescente dos clientes nos últimos anos, alinhada às recentes inovações do segmento”.

De acordo com o CEO, a recepção na feira foi extremamente positiva, superando as expectativas. “Observamos um maior movimento e engajamento por parte dos visitantes em comparação com a edição anterior, o que é bastante encorajador”, comentou.

Na visão do executivo, as perspectivas de mercado para os próximos meses são otimistas. “Nosso setor tem um enorme potencial de crescimento”, ressaltou Gouveia. “Com a es-

tabilidade política e a continuação do desenvolvimento da infraestrutura necessária, esperamos um aumento significativo na demanda.”

Distribuidora de produtos da marca Rammer (incluindo rompedores, tesouras, pulverizadores, garras, trituradores e braços hidráulicos), a **ROCK BRIT** destacou no evento o sistema SAM para monitoramento remoto de rompedores. Além de viabilizar a realização de manutenções preventivas, o sistema permite verificar se os operadores ultrapassam o tempo máximo (15 seg) que o rompedor pode ser utilizado sem interrupção. “Essa solução já vem de série nos novos rompedores da Rammer, que oferecem características marcantes como proteção contra as batidas no vazio e reforços nas regiões de desgaste”, ressaltou Ricardo Brito, diretor comercial da empresa.

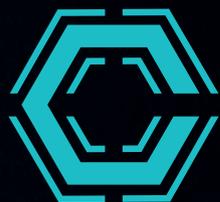
A distribuidora iniciou a parceria como representante oficial da marca do grupo Sandvik no Brasil há cerca de três anos. “Como distribuidores, temos um relacionamento mais direto com a fabricante, conseguindo negociar preços melhores para os



Sandro Gouveia (de camisa branca) promoveu a linha de bombas da Novak & Gouveia para escavadeiras

ELEVE SEU NEGÓCIO A
NOVAS ALTURAS COM
INTELIGÊNCIA
E PREPARE-SE PARA
O FUTURO AGORA!

TCO



CLEARSKY
SMART FLEET™

Combinamos o menor Custo Total de Propriedade (TCO) do mercado com a inovação que só a líder mundial em plataformas de elevação pode oferecer. Agora apresentamos nossa mais nova tecnologia de controle inteligente de frota. Conheça a verdadeira revolução.

JLG®

M&T EXPO 2024

clientes”, destacou Silva. O mercado brasileiro, posicionou o executivo, vem imprimindo um bom ritmo à demanda de rompedores, embora isso ocorra mais na mineração que na construção. “Devemos ter um bom desempenho este ano”, projetou o diretor. “Talvez não tão positivo quanto no ano passado, mas ainda assim bom.”

Pensando nas inovações exigidas



O diretor Ricardo Silva destacou o sistema de monitoramento remoto da Rock Brit

pelo mercado, a **TRIMBLE** apresentou no evento suas soluções tecnológicas para o mercado de construção civil. É o caso de um sistema tecnológico para transformação de equipamentos e de um software de gestão integrada, que foram destaques no estande da marca na M&T Expo.

De acordo com Franco Brazilio Ramos, gerente regional de contas da empresa, o novo sistema Siteworks Machine Guidance transforma equipamentos de topografia em sistemas de nivelamento para escavadeiras, ajudando a melhorar a eficiência nos canteiros de obras. “Para a feira, trouxemos nossos sistemas mais avançados de projeto, medição e construção”, afirmou. “Essas inovações são essenciais não apenas para a eficiência operacional, mas também para a sustentabilidade.”

A empresa também apresentou so-

luções de software como o sistema Tekla 2023, que promove um ambiente de construção conectado e otimizado, prometendo uma melhor gestão de recursos e redução de desperdícios. Sobre as perspectivas para o futuro, Franco demonstrou “extremo otimismo”. Para ele, o ano de 2024 será uma virada de chave. “Até porque durante muitos anos tivemos de promover intensamente a inovação que vendemos, mas agora o telefone já está tocando”, celebrou Ramos, reforçando que já vê melhorias no mercado. “Neste ano, estamos registrando mais vendas do que no ano passado”, compartilhou. “E esse crescimento reflete uma maior adoção das tecnologias avançadas pela indústria, que busca inovações para enfrentar desafios de produtivi-



O gerente Franco Ramos destacou o aumento da procura por sistemas avançados da Trimble e sustentabilidade.”

Fornecedora global de peças e soluções multimarcas, a **TVH** participou da M&T Expo 2024 com foco em um portfólio voltado para equipamentos compactos da Linha Amarela. Segundo o diretor Marco Augusto, a empresa atende às principais marcas do setor, incluindo Bobcat, Yanmar e JCB, especialmente com peças de reposição para minicarregadeiras e miniescavadeiras. “Temos um portfólio completo para equipamentos do setor”,



Na TVH, Marco Augusto destacou o foco na construção com peças multimarcas

disse ele. “A oferta ainda é mais voltada para máquinas compactas, mas em breve avançaremos para equipamentos médios.”

Segundo o gerente de vendas Rogério Delfino, os grandes players nem sempre são focados em equipamentos compactos, nem contam com pós-atendimento específico nesse nicho. “Por sermos uma empresa global, viemos com essa bagagem”, destacou. “Os mercados na Europa e Estados Unidos já são bem-desenvolvidos nesse setor, e queremos entrar com força também aqui no Brasil.”

Além de peças de reposição para equipamentos compactos de construção, a empresa também atende equipamentos como empilhadeiras, plataformas elevatórias, equipamentos portuários e máquinas agrícolas. A estrutura da empresa conta com matriz em Vinhedo (SP) e centros de distribuição em Araquari (SC), Contagem (MG) e Jaboatão dos Guararapes (PE), com previsão de inaugurar uma nova unidade em Goiás. “Nosso objetivo é fixar a marca no mercado de construção”, comentou Augusto. “Por isso, participar da M&T Expo é um passo importante para tornar a TVH mais conhecida nesse mercado.” |

(Colaboraram Antonio Santomauro, Marcelo Januário, Melina Fogaça, Raffael Martins e Santelmo Camilo)

Saiba mais:

M&T Expo: www.mtexpo.com.br



INSTITUTO OPUS DE CAPACITAÇÃO PROFISSIONAL

Criado em 2001 pela SOBRATEMA – Associação Brasileira de Tecnologia para Construção e Mineração com o objetivo de formar e atualizar operadores e supervisores de equipamentos utilizados em empresas das áreas de construção, mineração, transporte pesado e montagem industrial, o Instituto Opus conta hoje com diversos cursos para esses setores.

Desde sua fundação o Opus já formou e atualizou mais de 9.000 profissionais, prestou serviço para mais de 600 empresas, ministrando seus cursos no Brasil e no exterior como Venezuela, Líbia, Moçambique e República Dominicana.

CURSOS PRESENCIAIS, IN COMPANY e SOB DEMANDA

- **Operação e Segurança de Bomba para Concreto** **NOVO**
- **Operação e Segurança de Autobetoneira** **NOVO**
- **Mecânico de Bomba para Concreto** **NOVO**
- **Elétrica de Bomba para Concreto** **NOVO**
- **Formação de Operadores para Escavadeiras Hidráulicas** **NOVO**
- **Formação de Operadores para Carregadeiras de Rodas** **NOVO**
- **Formação de Operadores para Motoniveladoras** **NOVO**
- **Formação de Operadores para Tratores de Esteiras** **NOVO**
- **Formação de Operadores para Retroescavadeiras** **NOVO**
- **Formação de Rigger**
- **Supervisor de Rigging**
- **Gestão de Frota**
- **Entre outros**



m&t expo 
PART OF **bauma NETWORK**

VISÕES ABRANGENTES DO FUTURO

ABRANGENDO OS TEMAS MAIS URGENTES DO SETOR, GRADE DE CONTEÚDO REÚNE MAIS DE 100 ESPECIALISTAS NOS AUDITÓRIOS DO SÃO PAULO EXPO, CHEGANDO A 72 H DE APRESENTAÇÕES

Com 72 h de apresentações e mais de 100 especialistas, a M&T Expo 2024 manteve a tradição de oferecer eventos relevantes de conteúdo aos visitantes. Nos auditórios do São Paulo Expo foram debatidos alguns dos temas que mais impactam o setor na atualidade, incluindo cenário de negócios, avanço do rental, assimilação de tecnologias, investimentos em modais, aderência à pauta ESG e tendências setoriais, dentre outros.

Já na coletiva de imprensa, o vice-presidente da Sobratema e da Anoloc (Associação Brasileira dos Sindicatos e Associações Representantes dos Locadores de Equipamentos, Máquinas e Ferramentas), Eurimilson Daniel, deu o tom ao avaliar a necessidade de “aumentar a mecanização, a tecnologia, a organização e a responsabilidade social” para o país crescer. “Entre os setores mais importantes da economia temos a construção e a mineração como lo-



IMAGENS: GUILHERME PIMENTA/WIF LIVE

no melhor ano da história para a venda de equipamentos”, afirmou. “Em 2023, houve um realinhamento, mas dentro da projeção de crescimento, acima de 30 mil máquinas.”

Para 2024, a previsão aponta crescimento de 7% em relação ao ano passado, com um total de 55 mil máquinas, o que – segundo Daniel – mostra o otimismo do mercado. Para ele, o país está bem-posicionado para obter um “crescimento sustentável”, evitando as oscilações. “A indústria está investindo no Brasil, entendendo que tem espaço para continuar a crescer, mas precisamos manter o ritmo”, analisou.

Segundo o Estudo de Mercado da Sobratema, a construção (leve e pesada) absorveu 37% do mercado em 2023, com a locação chegando a 26%. “O mercado financeiro entrou no rental, que se tornou um drive importantíssimo para a indústria, com o apoio de empresas na B3 e forte capacidade de investimento”, acentuou Daniel, que também é CEO da Escad Rental. “Por isso, é um setor que já tem maturidade para enxergar o futuro de

maneira mais otimista.”

Contudo, ainda há desafios. Para o presidente da Analoc, Paulo Esteves, o rental brasileiro mescla uma competitividade de 1º mundo com um ambiente de negócios de 3º mundo. “Nossa obsessão é melhorar o ambiente de negócios, tornando-o mais profissional”, disse ele, destacando os trabalhos pela criação de uma federação nacional para o setor.

Atualmente, o rental nacional conta com 45 mil empresas, que movimentam cerca de R\$ 70 bilhões por ano, incluindo companhias com alto nível de governança e outras “que sequer fazem conta”. “Temos de criar regras comuns que beneficiem a todos, a partir de um trabalho de conscientização e educação”, ressaltou Esteves.

Outro aspecto importante é a promoção da chamada “cultura de uso”, considerando que cerca de 75% dos equipamentos seguem nas mãos do usuário final. Para os especialistas, é necessário quebrar esse conceito, gerando valor para o cliente alugar, ao invés de comprar o equipamento. “O desafio é penetrar esse conceito, co-

comotivas, que lideram o câmbio de exportações e, cada vez mais, demandam máquinas com menor custo e maior produtividade”, ressaltou.

MERCADO

Segundo Daniel, o mercado brasileiro vivenciou recentemente um “represamento de pedidos”, muito em função da pandemia, fazendo com que a indústria sofresse com a falta de componentes. “Mesmo assim, tivemos um volume de 39 mil máquinas,



Congresso evidenciou como o rental assume um protagonismo cada vez maior no país



Para especialistas, é necessário gerar valor para o cliente alugar, ao invés de comprar o equipamento

meçar a se respeitar e não abaixar o preço para tomar um contrato, mas desenvolver o mercado”, reforçou o CEO da Mills, Sérgio Kariya.

LIDERANÇA

Abrindo o “10º Congresso Nacional de Valorização do Rental”, Kariya transmitiu ao público a experiência da Mills na transição para um modelo de capital aberto, focado em aquisições e expansão da atuação, superando perdas nas receitas, alavancagens e exposições críticas ao mercado pelo caminho.

Criada há 52 anos, a Mills nasceu com foco em soluções de engenharia para construção, principalmente fôrmas e escoramentos. “Nesse período, a empresa viveu altos e baixos da construção brasileira, o que trouxe um pouco de casca, com estratégias para superar os desafios”, disse Kariya. Em 2008, no início de sua segunda passagem pela Mills, o foco do executivo foi reforçar o negócio de locação, ampliando a atuação para estruturas tubulares (montagem industrial) e plataformas elevatórias (acesso).

A partir da oferta pública de ações,

feita em 2010, a empresa passou a investir nas unidades de negócios até que, em 2013, fez um “carve-out”, com a venda da unidade de manutenção e montagem (que se tornou a Priner). “Porém, um mês após assumir a companhia, em agosto de 2014, a construção pesada entrou em crise sistêmica estrutural”, recordou.

Até então, a companhia vinha com exposição elevada, com 90% da receita proveniente da construção, especialmente em plataformas. “Isso tornou a situação complexa em termos de alavancagem”, contou Kariya, referindo-se à dívida captada para a compra de ativos. “Entre o último trimestre de 2014 e o 1º trimestre de

2015, a empresa perdeu 30% da receita”, revelou.

Juntando a queda de receita à inadimplência, que pulou de 1,7% para quase 15%, tornou-se “extremamente complicado honrar os compromissos”. “Daí, começamos um processo para desalavancar a companhia, olhando para dentro e buscando o turnaround, de fazer mais com menos, melhorar a produtividade e olhar as filiais”, destacou.

Como exemplo, ele citou o estoque de 136 mil t de fôrmas e escoramentos que havia na época, que foi reduzido para 50 mil t a partir do fechamento de filiais e venda de ativos sucateados. “Mas o processo de buscar alternativas de receita continuava imperativo para sair da forte exposição ao setor de construção”, ponderou o CEO.

CONCEITO DE USO

A chave foi penetrar no conceito de uso no acesso industrial mecanizado, fazendo com que as receitas vinculadas à construção pudessem ser reduzidas de 90% em 2014 para 25% no ano passado, ampliando a carteira para mais de 10 mil clientes. “Hoje, 75% da receita é proveniente de diversos setores fora da construção”, contou Kariya. “Assim, a empresa não está mais exposta a um mercado ou cliente específico.”

Kariya descreveu como diversificou as receitas e aumentou a carteira da Mills





Apresentações destacaram empreendedorismo e trajetórias de locadoras familiares, acompanhadas com grande interesse pelo público

Em 2018, a companhia começou a perceber um ponto de inflexão. Com um cenário mais positivo, a Mills decidiu juntar forças com a Solaris, em um processo de fusão com “overlap” (sobreposição) de filiais acentuado, mas também potencial de sinergia. “A integração foi desafiadora, pois foi extremamente difícil fazer os times olharem para o mesmo lado do negócio”, relembra. “Então veio a pandemia, que trouxe um componente adicional porque tivemos de ir para casa, mas também trouxe um ‘inimigo comum’ que fez o nosso time atuar em conjunto.”

A partir da fusão, a locadora começou a monitorar oportunidades, tornando-se generalista para abrir fontes de receita, além de adotar um conceito padronizado de manutenção e sequência de operação. “Após reduzir a exposição a um único setor, passamos a acelerar a abertura de filiais e a capilaridade, buscando uma generalização”, continuou Kariya. O movimento diversificou as receitas e aumentou a carteira, mas o tempo médio de contratos ainda incomoda-

va. “Queríamos acelerar o crescimento com um olhar mais estratégico em termos de produto e presença, com mais caixa que dívida”, elucidou.

A partir disso, a Mills remodelou a marca e redefiniu a cultura interna, integrando a pauta ESG aos processos e iniciando um movimento decisivo de M&A. Em 2021, foram três aquisições, seguidas por outras duas no ano seguinte, que elevaram a frota da locadora para quase 12 mil equipamentos.

Até que a aquisição da Triengel, em 2022, marcou a entrada no mercado de Linha Amarela, expondo a locadora a setores mais complexos e com contratos mais longos. “Como 90% do resultado da Triengel provinha do agronegócio, a receita nesse setor saltou de 1% para 10%”, sublinhou o executivo da Mills, que acaba de receber o IAPAs Award como melhor locadora de acesso do mundo. “Como resultado dessas adaptações, hoje temos uma base robusta com escalabilidade e capilaridade, com quase 60 filiais que atendem a 1.400 cidades no país”, completou Kariya.

EMPREENDEDORISMO

Para falar de empreendedorismo, o executivo Abraham Cury resgatou na M&T Expo o histórico de criação da Tecnogera, locadora especializada em infraestrutura elétrica e eletrificação de frotas que conta com mais de 1.800 geradores a diesel e biogás, além de acessórios como transformadores e painéis.

Criada por ele em 2008, a empresa – que deve faturar em torno de R\$ 500 milhões em 2024 – ingressou recentemente no segmento de locação de plataformas elevatórias, somando mais de 2 mil unidades elétricas até o momento. “Nossa ideia é ser protagonista, estar à frente desse movimento de eletrificação”, comentou o executivo, que utiliza baterias de lítio como fonte para a transição energética, substituindo as frotas a diesel nas obras. “Também sinto otimismo porque a cultura da locação, que antes era apenas uma tendência, acelerou demais nos últimos anos”, disse.

Com 18 filiais no país, a Tecnogera é especializada na montagem de projetos de energia de 1 a 10 MW. “Gerar

e fornecer infraestrutura elétrica é a principal dor para quem precisa tomar a decisão de eletrificação, trazendo novos desafios de autonomia e capacidade de recarga”, ressaltou Cury, que também é sócio da Vai Locar, que loca de drones a equipamentos pesados. “É um serviço extremamente estratégico, pois as pessoas até ficam com a máquina parada, mas ficar sem energia é um outro nível de criticidade.”

Para o executivo, a pedra de toque do empreendedorismo é ter “proposta”, fundamental para “retroalimentar a cultura”, além de autoavaliação para montagem de equipe, dando preferência a perfis complementares, tanto do ponto de vista de disciplina como de metodologia.

Segundo ele, é isso que está por trás de sua trajetória, que se iniciou aos 22 anos, quando já tinha dois filhos e estava desempregado. “Passávamos por uma situação difícil financeiramente, tornando natural o propósito da empreitada de desenvolvimento socioeconômico e geração de emprego”, recordou Cury, citando a “credibilidade” como um valor que deve

ser construído ao longo do caminho, especialmente em um setor que lida com capital extremamente intensivo. “Se não tiver credibilidade, não se consegue boa relação com fornecedores e credores, limitando a trajetória”, ponderou o executivo, que tem a meta de atingir receitas de R\$ 1 bilhão até 2027. “Também é muito importante preparar a empresa para atrair investimentos, pois é limitante investir só com capital próprio.”

FAMILIARES

Discorrendo sobre os desafios de sucessão e gestão em empresas familiares, a diretora da SH Andaimes e Escoramentos, Ruth Gelband, recorreu a história da família, desde a chegada do pai, Geraldo, que veio da Alemanha em 1937, às vésperas da segunda guerra. Atuando com moagem, ele comprava trigo a valores fixos, moía e depois vendia no mercado. “Mas tomou dinheiro emprestado e, quando estava moendo o trigo, veio a depressão e o mercado desabou”, ela contou em depoimento por vídeo, destacando que disso veio a lição de

jamais tomar dinheiro emprestado. “Em um negócio de capital intensivo como a locação, essa lição tem sido valiosa”, observou Ruth.

Frequentando feiras na Europa, o pai fechou uma parceria com a Hennebeck, na época a maior empresa de fôrmas e escoramentos do mundo. A partir daí foi um passo até fundar a Servicon, em 1969, inicialmente com treliças e andaimes importados. Aos poucos, a parceria se consolidou e a Hennebeck comprou 40% da empresa, que se tornou a Servicon-Hennebeck, depois abreviada para SH. Já o avô adquiriu uma pequena empresa de moagem de cal, que se tornaria a Quartzolit.

Filha única, Ruth foi treinada desde cedo para ser sucessora do pai, tendo começado a trabalhar na empresa aos 12 anos. Nos anos 90, fez economia na PUC e, entre idas e vindas na SH e na Quartzolit, atuou no mercado financeiro. “Quando o sócio do meu pai faleceu eu passei mais um ano na empresa, mas sai de novo e fui para o banco Pactual, que foi uma escola para mim.”

Na época, o Pactual tinha um pro-

Eventos de conteúdo da feira abordaram temas que integram o dia a dia das empresas de locação





Seminário trouxe atualizações sobre conjuntura, tecnologia e sustentabilidade no setor de agregados

grama de Participação nos Lucros e Resultados bem desenvolvido. “O Pactical dava o dinheiro que precisasse para operar, depois cobrava diariamente o custo desse dinheiro, que era o DCI”, recordou. “Tudo o que se gerasse de resultado acima desse custo, tinha um percentual de participação.”

Porém, da segunda vez que saiu da SH, o pai ameaçou vender as empresas. “Achei que era blefe, até que ele vendeu a Quartzolit. Então eu disse para segurar a SH e voltei”, rememorou. “Depois disso, consegui meu espaço e o respeito do meu pai.” Quando voltou, a empresa contava com cinco regionais separadas, “com administração complicada, inclusive com desvios”. “Esse começo foi um batismo difícil”, diz ela, que liderou a recompra das unidades e consolidou o grupo em uma única empresa.

Como considerava a PLR excelente, Ruth decidiu implementar o modelo na empresa. Para o sistema funcionar, explicou, a remuneração variável tem de ser agressiva, com salário fixo menor que no mercado, em especial para o topo da pirâmide, acompa-

nhado de avaliação qualitativa de desempenho e feedback. “Ou seja, reduzir os salários fixos para oferecer algo mais interessante”, disse. “Ainda não sabíamos o nome disso, mas anos depois surgiu o conceito de EVA (Economic Value Added)”, comentou. “Esse sistema atraiu pessoas empreendedoras, lutadoras e que confiam em si mesmas.”

Para Ruth, a vantagem de ser uma empresa familiar é que “não se investe em pessoas e equipamentos preocupados com a EBITDA do ano”, tornando possível se concentrar no longo prazo. “Isso tem um enorme valor para uma empresa familiar”, considerou a executiva da SH, que se tornou player de destaque no segmento, com a maior rede de distribuição no Brasil e no Paraguai. “Desde que assumi, nosso faturamento em dólares cresceu dez vezes, além de chegarmos a 1.000 funcionários”, destacou.

MINERAÇÃO

Os recentes avanços tecnológicos e de sustentabilidade obtidos na indústria de agregados foram destaque na

M&T Expo, assim como a conjuntura econômica do setor. Nessa linha, o “Seminário Mineração de Agregados” avaliou o cenário atual e as perspectivas do setor para os próximos anos.

De acordo com Fernando Valverde, presidente da Associação Nacional das Entidades de Produtores de Agregados para Construção (Anepac), embora o crescimento tenha sido modesto em 2023, com salto de apenas 3% em relação ao ano anterior e atingindo 654 milhões de toneladas – sendo 272 milhões de toneladas de brita e 382 milhões de toneladas de areia –, o setor vem se recuperando da crise. “As perspectivas apontam um crescimento moderado de aproximadamente 5% em 2024, o que ainda não retira a indústria de agregados dos patamares de 2010”, ressaltou. “Contudo, esse índice pode ser melhor, caso haja investimento não apenas em obras públicas, mas também no desenvolvimento urbano.”

Com foco em tecnologia e sustentabilidade, a diretora de ESG do Grupo AB Areias, Sandra Maia de Oliveira, apresentou o case de implantação de

CURSOS OFERECEM OPORTUNIDADES DE QUALIFICAÇÃO AOS VISITANTES

Em parceria com a Associação Paulista dos Empreiteiros e Locadores de Máquinas de Terraplenagem, Ar Comprimido, Hidráulico e Equipamentos de Construção Civil (Apelmat), a M&T Expo 2024 ofereceu cursos profissionalizantes voltados para expositores e visitantes. O “Curso de Operadores” reuniu 16 participantes em aulas teóricas sobre máquinas como escavadeiras e retroescavadeiras, abrangendo funcionalidades e normas de segurança, além de aulas práticas com acompanhamento de instrutor. Ao final do curso, os participantes receberam certificados NR-12 e NR-11.

Já o “M&T Expo Capacita” foi realizado em parceria pela 3X Mais, Apelmat e Instituto Opus, oferecendo descontos em cursos profissionalizantes durante o evento. De acordo com Carla Nicodemus, especialista da área administrativa da Apelmat, ambas as iniciativas são pioneiras no país. “Nosso objetivo é contribuir para reduzir a falta de operadores no mercado e diminuir o desemprego no Brasil”, disse.



Com certificados, cursos profissionalizantes incluíram aulas teóricas e práticas

uma usina flutuante de energia fotovoltaica em uma antiga área de mineração de areia na cidade de Roseira (SP), no Vale do Paraíba. De acordo com ela, trata-se da primeira usina solar flutuante do país, que recebeu investimentos de R\$ 5,3 milhões, financiados pela agência Desenvolve SP. “Ao todo, a usina possui 8 mil m² de área flutuante, com 1.852 módulos fotovoltaicos, que produzem 120 MWh/mês, volume suficiente para as operações”, detalhou.

Atualmente, a energia gerada no projeto é utilizada internamente pela mineradora, sendo que o excedente

é comercializado para a EDP. “Diante dos desafios ambientais globais e das mudanças climáticas, é essencial

repensar nossas operações e reduzir o impacto no planeta”, ponderou Sandra, que também é diretora da Anepac. “A transição para práticas sustentáveis não é apenas ética, mas uma necessidade urgente para garantir um futuro viável aos negócios e à sociedade.”

Durante o painel, o vice-presidente da Câmara Setorial de Máquinas e Equipamentos para Mineração e Cimento da Associação Brasileira da Indústria de Máquinas e Equipamentos (CSCM/Abimaq), Carlos Trubbianelli, avaliou que, ao abordar “os desafios do cenário atual e os caminhos que produtores, entidades e setor público devem trilhar nos próximos anos, o evento trouxe informações importantes para quem atua no setor”.

O seminário contou ainda com palestras sobre produtos, cases e tecnologias aplicadas no setor, moderadas por Trubbianelli, com destaque para fabricantes como Haver & Boecker, Superior, Furlan e Steinert.

ESG

Durante o “Fórum ESG na Construção e Mineração”, os especialistas debateram as perspectivas futuras, avaliando como esses setores devem repensar as formas de obtenção de recursos minerais. Segundo Nelmara Arbex, partner na KPMG Brazil and Americas, as empresas passaram a

Especialistas debateram o manejo sustentável de recursos na mineração e na construção



perceber que o modelo atual tem limitações. “Nesse modelo de desenvolvimento, continuamos fingindo que o planeta conta com recursos infinitos”, disse.

Para o diretor da Agência Nacional de Mineração (ANM), Caio Seabra, a mineração é capaz de impulsionar o desenvolvimento, sendo que minerais como o lítio são essenciais para a transição energética. “Mas para que a transição energética aconteça de fato, será preciso dobrar a produção no mundo para obter o suporte mínimo de recursos minerais”, ressaltou Seabra, acrescentando que o Brasil está atento ao tema, “buscando o desenvolvimento com uma exploração mais inclusiva, limpa e segura”.

Em sua fala, o diretor de sustentabilidade e assuntos regulatórios do Instituto Brasileiro de Mineração (Ibram), Julio Nery, lembrou que o país tem papel fundamental nesse cenário. A mineração, especificamente, tem passado por uma transição muito forte de tecnologia. “Depois dos desastres que tivemos no país, a maioria das empresas vem passando por um salto de tecnologia no que diz respeito à disposição de rejeitos, passando a usar pilhas”, observou. “E mesmo as barragens passaram a ser mais seguras.”

Durante o painel, o diretor do Centro de Mineração Responsável na USP, Giorgio De Tomi, advertiu que não existe desenvolvimento sustentável sem mineração responsável. “A demanda por minérios será muito grande para alcançarmos a meta de transição energética e, por isso, precisamos estar preparados para enfrentar o desafio do ESG”, afirmou. “Só teremos desenvolvimento sustentável se fizermos a mineração trabalhar direito, pois precisamos de metais que contribuam para a transição energética.”

Com foco em britagem, o especialis-



Sustentabilidade, tecnologia e assuntos regulatórios marcaram apresentação sobre mineração

ta da Metso, Gabriel Cota, apresentou um estudo sobre o desempenho do mercado de agregados. Durante a exposição, Cota citou o modelo LCS (Life Cycle Services), que atende a diferentes necessidades dos clientes, tanto de produção e disponibilidade de

equipamentos, como de prazos de entrega, operação e manutenção. “Essa modalidade de contrato veio de uma solução proposta em parceria com um cliente, prevendo a conversão e aplicação de estéreis em obras de infraestrutura na própria mina”, disse.

MUSEU DE MÁQUINAS ABRIGA RARIDADES

Atração inédita no evento, o “Museu de Máquinas do Brasil” reuniu equipamentos antigos na área externa do São Paulo Expo, permitindo que os visitantes pudessem conferir de perto raridades como o trator de esteiras Caterpillar 2TON, fabricado em 1928, e a niveladora Caterpillar, fabricada em 1936, além de marcos como os guindastes Canguru 01 e Mack A51, da Guindastes Tatuapé, o rolo compactador Müller VAP70, produzido em 1974, a miniescavadeira Yanmar VI030-1, que chegou ao Brasil em 2001, e a tesoura Genie GS-3246, produzida há 25 anos e equipada com sistema elétrico AC E-Drive. “Essas máquinas fazem parte da história da construção do país”, destacou Rolf Pickert, CEO da Messe München do Brasil.



Trator 2TON de 1925 e niveladora de 1936 foram destaques do Museu de Máquinas do Brasil



Projetos como o BRT foram detalhados na grade de eventos da feira

“O objetivo é construir um contrato 100% sustentável, com reutilização de resíduos e reúso de água.”

MODAIS

Durante o “Fórum de Infraestrutura e Mobilidade”, líderes e especialistas se reuniram para avaliar avanços e estratégias de enfrentamento aos persistentes desafios do transporte urbano. De acordo com José Eduardo Jardim, presidente do Instituto de Engenharia (IE), a expansão do metrô e da CPTM tem sido impressionante. “Hoje, atendemos mais de 5 milhões de passageiros diariamente, um testemunho do crescimento contínuo e da necessidade de expansão das linhas”, afirmou.

O secretário de Infraestrutura Urbana e Obras de SP, Marcos Monteiro, detalhou os desenvolvimentos do sistema Bus Rapid Transit, acentuando a importância de inovações tecnológicas na área. “A implementação do BRT Aricanduva, por exemplo, é um passo crucial para melhorar a mobilidade urbana e oferecer um serviço de transporte público mais rápido, eficiente e sustentável”, comentou o secretário, destacando a complexidade das obras para a transposição do rio Aricanduva, “especialmente desafiadoras”. Além disso, mencionou a reformulação do Terminal Parque Dom Pedro, “adaptado para atender ao aumento espe-

rado na demanda de passageiros”.

O CEO da Aerom, Marcus Coester, detalhou as vantagens do aeromóvel de Guarulhos (SP), destacando a eficiência energética do projeto. “O aeromóvel é 80% mais econômico que os

ônibus convencionais, representando uma solução sustentável e altamente eficiente para o transporte urbano”, argumentou o executivo, apontando a necessidade de alternativas de transporte mais limpas e eficientes nas cidades modernas.

Por sua vez, o gerente do projeto da Linha Verde do metrô de SP, Eduardo Maggi, ressaltou a importância das máquinas pesadas nas obras de expansão do modal metroferroviário. “A escolha e utilização adequada de máquinas é um componente essencial para o sucesso do projeto, permitindo avançar de forma eficaz e minimizar interrupções”, disse ele. “Essas tecno-

DEMONSTRAÇÃO DE MÁQUINAS REÚNE 11 EMPRESAS

Idealizada para permitir que os visitantes conhecessem as funcionalidades dos equipamentos, a “Arena de Demonstração” reuniu soluções de 11 expositores na área externa do pavilhão, incluindo Avant Tecno, BMC Hyundai, Bobcat, CHB, Colven, Lovol, Macromaq, Migra, Timber, Supress, Volvo, XCMG e Zoomlion.

No local, os visitantes puderam acompanhar em tempo real a operação de escavadeiras, carregadeiras, minicarregadeiras, basculantes elétricos, empilhadeiras, plataformas e semirreboques, além de motores, prensas, caçambas, tesouras, pinças, cavalos com munck, estações de energia e canhões de névoa. “A arena é muito importante para o visitante, pois é o momento em que podemos ver o desempenho das máquinas”, afirmou Ivan Gonçalves, executivo de vendas de uma empresa de logística. “Vê-las funcionando é o que mais dá dinamismo à feira.”



Na área externa, o público pode conferir diversos equipamentos em ação

logias permitem executar trabalhos complexos com precisão, minimizando a perturbação na vida cotidiana da cidade.”

Clamando por mais ação do Poder Público, o vice-presidente do IE, Ivan Metran Whately, não poupou críticas à gestão privada dos transportes. “Precisamos de uma regulação mais robusta e de uma integração eficaz dos serviços para transformar o sistema de transporte”, avaliou Whately, que também abordou a importância de um “CCO dos CCOs”, referindo-se a um Centro de Controle Operacional integrado que coordene todos os modais de transporte, “permitindo uma visão holística e um gerenciamento mais eficiente, que melhorem a experiência de viagem para os usuários e otimizem a utilização de recursos”.

TECNOLOGIA

Na abertura do painel “Abrasfe TecTalks”, o diretor executivo da Espiral, Fernando Altoe Ribeiro, discorreu sobre o impacto da norma NBR-15696 nos projetos de sistemas de fôrmas e escoramentos, atualmente em revisão. “Essa norma deve ser promulgada em novembro deste ano”, informou.

Entre os pontos em revisão, o consultor da Associação Brasileira de Fôrmas, Escoramentos e Acesso (Abrasfe), Jefferson Carlos da Silva, citou

POLO DE GUINDASTES REÚNE SOLUÇÕES PARA IÇAMENTO DE CARGAS

Dentre as várias atrações inéditas da edição, a M&T Expo 2024 também abrigou o “Polo de Guindastes”, um espaço localizado na área externa que possibilitou aos visitantes conferir diversos modelos de equipamentos das marcas Liebherr, Manitowoc, Sany, Tadano, XCMG e Guindastes Tatuapé, reforçando a exposição de soluções para içamento de cargas no evento.



Polo de Guindastes reforçou a exposição de soluções de içamento de cargas no evento

trechos da Seção 4 da norma – que visa garantir os requisitos mínimos para a operação – e da Seção 6, focada na segurança das pessoas envolvidas. “O Anexo F, hoje informativo, passará a ser normativo, devendo ser seguido por empresas que atuam no setor”, anunciou Silva.

Em palestra sobre segurança do

trabalho com plataformas elevatórias (PEMTs), o gerente de SSMA da Mills, Jorge Luiz de Deus Pinto, destacou que as quedas continuam sendo a principal causa de acidentes, traçando um cenário em que a mecanização constitui a principal alternativa para minimizar os riscos. “Gerenciar riscos é a principal maneira de operação segura com PEMTs”, afirmou.

O diretor executivo da Mills, Mário Almeida, abordou a contratação de PEMTs com segurança. Segundo ele, “a escolha de empresas responsáveis é o que garante uma experiência de sucesso”. O especialista dividiu o processo de locação de equipamentos em quatro etapas: cotação e negociação; entrega; uso e devolução. “A última gera menos tensões se as anteriores forem bem-conduzidas”, ressaltou.

O protagonismo dos andaimes na construção civil foi abordado por Rogério da Mata, diretor da Layher. Após

Organizado pela Abrasfe, o painel TechTalks trouxe abordagens sobre sistemas construtivos



M&T EXPO 2024

narrar o desenvolvimento histórico das estruturas, ele acentuou que, ainda hoje, é intenso o uso de equipamentos rústicos ou improvisados. “Andaimes não são apenas segurança, pois quando bem-montados e seguros podem aumentar a produtividade em até 40%”, destacou.

As soluções especiais para obras de infraestrutura foram abordadas por João Carlos Fonseca, diretor operacional da Ulma, que fundamentou o conteúdo com cases de uso não convencional das soluções. É o caso do escoramento dos novos acessos à Rodovia Fernão Dias – atualmente em construção – a partir da Via Dutra. “O gabarito elevado de 5,6 m e a necessidade de não interditar as faixas de tráfego levaram a um escoramento aéreo, pré-montado no solo”, relatou.

Na palestra de encerramento, o gerente de logística da Metax, Daniel Alves Martins, repassou os cuidados operacionais necessários para miti-

PRÊMIO RECONHECE AÇÕES DE EXPOSITORES

Os expositores Tecpolimer, Escavapeças e John Deere foram homenageados com o “Prêmio Mais Sustentável by M&T Expo” nas categorias até 100 m², de 100 m² a 500 m² e de mais de 500 m² de área, respectivamente.

Voltado exclusivamente para expositores, o prêmio reconhece esforços e impulsiona a indústria de eventos na adoção de práticas sustentáveis. “As ações em busca da redução e compensação das emissões incluem desde a utilização de águas de reúso, consumo de energia renovável, coleta seletiva e descarte de resíduos, até a redução do uso de material impresso, uso de transporte público e montagem de estantes sustentáveis”, explicou Pickert.



Estande da John Deere foi um dos homenageados pela adoção de práticas sustentáveis



Congressistas acompanharam as recentes atualizações tecnológicas no setor



Perspectivas de crescimento foram tema de painel econômico, assim como a resolução de conflitos, abordada em painel sobre Dispute Board

gar perdas em contratos de locação, incluindo indenização. O gerente sublinhou a necessidade de treinamentos na área logística, ressaltando que o excesso de controle, feito sem estratégia, pode impactar os prazos. “A logística da locadora precisa ter relação estreita com a da obra”, apontou.

TENDÊNCIAS

O painel “Industry4Her: Tendências para o Mercado de Construção e Mineração” acentuou como a construção civil e a mineração possuem movimentos cíclicos, com perspectivas de crescimento atreladas às condições macroeconômicas.

Nesse sentido, a economista do Bradesco, Priscila Trigo, comentou que a volta a um patamar positivo pode criar maior atratividade de investimentos nesses setores. Citando projeções do Ministério da Economia sobre o Estoque Líquido de Capital Fixo em

Infraestrutura, ela destacou o crescimento de 44,3% previsto até 2030. “Neste ano, espera-se um crescimento de 2% no PIB brasileiro”, ressaltou. “E os cortes de juros continuam, o que é bom tanto para a construção civil, quanto para a mineração.”

Entretanto, existem questões geopolíticas que impactam a velocidade do crescimento, apontou a economista, citando a preocupação com “guerras pelo mundo, taxas elevadas de juros nos EUA e desaceleração da produção chinesa, principalmente em relação ao minério”.

Já o painel “Métodos Adequados de Resolução de Conflitos na Construção e Mineração” debateu a aplicação do mecanismo de “Dispute Board” em qualquer tipo de contrato, seja privado ou público. O tema ganha relevância em um cenário com cerca de 22 mil obras paradas no Brasil, segundo levantamento do Tribunal de Contas da União (TCU). “Grande parte des-

as obras poderia estar pronta caso a administração pública adotasse um comitê de solução de conflito desde o início dos contratos”, explicou Beatriz Rosa, membro do Dispute Resolution Board Foundation (DRBF). “A ideia é prevenir conflitos que possam chegar ao Judiciário, paralisando as obras ou causando atrasos por conta de pendências judiciais.”

Segundo ela, todos os contratos de construção podem utilizar Dispute Boards, que geralmente são integrados por três pessoas, dois engenheiros e um advogado, que acompanham todas as etapas do contrato e ajudam a solucionar os conflitos. “Atualmente, o Dispute Board é utilizado em obras do Metrô, entre outras”, comentou Rosa.

(Colaboraram Antonio Santomauro, Marcelo Januário, Melina Fogaça, Raffael Martins e Santelmo Camilo)

Saiba mais:

M&T Expo: www.mtexpo.com.br

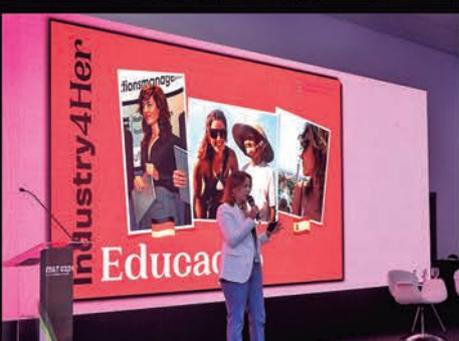
M&T EXPO 2024



m&t exp

PART OF **bauma** NETWORK





A força que move a indústria

A maior Feira de Máquinas e Equipamentos para
Construção e Mineração da **América Latina**

Realização de negócios e visitantes qualificados
refletem o sucesso da M&T Expo 2024:



82 mil metros
quadrados



+500 empresas
de 24 países



67.465 visitas
qualificadas
de 77 países



72 horas de
conteúdo com mais
de 100 especialistas

A principal feira de Máquinas e Equipamentos para Construção e Mineração da América Latina reforçou a importância de cursos de capacitação profissional para formação de mão de obra qualificada no setor durante a 12ª edição:

m&T expo
capacita

Patrocínio Diamante

armac

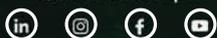


Inscreva-se em
nossa **newsletter** e
confira os melhores
momentos da M&T Expo

mtexpo.com.br

**SIGA A M&T EXPO
NAS REDES SOCIAIS**

@feiramtexpo



**PARA MAIS INFORMAÇÕES
ENTRE EM CONTATO**

+55 11 3868.6340

info@mtexpo.com.br

Parceiro Institucional



Realização





SENSO DE URGÊNCIA PARA O SANEAMENTO



DIANTE DAS
AMBICIOSAS METAS DO
NOVO MARCO LEGAL,
É FUNDAMENTAL QUE
OS MUNICÍPIOS SE
AGRUPEM EM REGIÕES
PARA VIABILIZAR
INVESTIMENTOS
EM ESGOTAMENTO,
APONTAM
ESPECIALISTAS

Passados quatro anos da promulgação do Marco Legal do Saneamento Básico, instituído pela Lei nº 14.026/2020, já é possível observar algum avanço no número de domicílios com coleta e tratamento de esgoto, um dos maiores desafios do setor, mas ainda faltam pontos importantes para o país chegar à ambiciosa meta estipulada em lei.

De acordo com o artigo 11-B da Lei nº 11.445/2007, os contratos de prestação de serviços de saneamento básico deverão garantir o atendimento de 99% da população com água potável e de 90% com coleta e tratamento de esgotos até 31 de dezembro de 2033. “Esse

mesmo dispositivo legal estabelece a necessidade de se melhorar a intermitência do abastecimento, reduzir as perdas e aprimorar os processos de tratamento”, diz Renato Fernandes de Castro, membro do escritório Almeida Prado & Hoffmann Advogados.

O último Censo Demográfico, realizado em 2022, revelou que apenas 62,5% da população do Brasil morava em domicílios conectados à rede de coleta. Esse número aumenta para 75,7% quando se considera os que vivem em domicílios com esgotamento por rede coletora ou fossa séptica. “A comparação entre os Censos de 2010 e de 2022 indica que todos os estados registraram aumento da proporção de



ALMEIDA PRADO & HOFFMANN ADVOGADOS

▲ Castro: universalização dos serviços de esgotamento exige ambiente regulatório e jurídico adequado

domicílios com coleta de esgoto por rede coletora ou fossa séptica”, observa o advogado, destacando que 64,5% da população tinha acesso ao serviço em 2010, em um aumento de mais de 10% nos últimos 12 anos.

Apesar de positivo, é forçoso constatar que o ritmo de crescimento não permite ao país alcançar a meta de 90% de cobertura até 2033, conforme estabelecida no marco legal. No que se refere ao acesso à água potável, o Censo 2022 informa que 83,88% dos domicílios são abastecidos por rede de água. “Esse número não se mostra tão distante da universalidade que se pretende alcançar, revelando que a coleta e o tratamento adequado do esgoto são os maiores desafios do saneamento básico nacional”, complementa Castro.

Nesse contexto, o principal obstáculo enfrentado pelo setor envolve o volume de investimentos, ainda muito aquém dos compromissos legais assumidos para universalizar o acesso aos serviços no prazo previsto em lei. “Para que isso ocorra, é fundamental um ambiente regulatório e jurídico adequado, de

forma a viabilizar a realização dos investimentos e promover o retorno financeiro dos investidores”, reforça o advogado.

DÉFICIT

De acordo com o “Painel Saneamento Brasil”, produzido pelo Instituto Trata Brasil (ITB) com base em informações do Sistema Nacional de Informações sobre Saneamento – SNIS/2021, o Brasil atualmente conta com 15,8% da população sem acesso à água e 44,2% aos serviços de esgotamento.

O documento mostra que a região Sudeste é a que conta com os melhores índices de universalização nos serviços no país, sendo que apenas 8,5% do total não possui acesso à água, ao passo que 18,3% não desfrutam de coleta de esgoto. A Região Metropolitana de São Paulo destaca-se nesse ranking com índices de 1,5% e 6%, respectivamente.

Ainda de acordo com dados apresentados pelo ITB, o Distrito Federal é o único ente da federação que já atingiu todas as metas do Marco



▲ Pretto, do ITB: senso de urgência e união de esforços para atingir as metas

Legal, com 99% da população abastecida por rede de abastecimento de água, 90,90% com coleta de esgoto e 90,03% com tratamento. Por outro lado, os estados da região Norte apresentam os piores índices nacionais de coleta de esgoto, com 6,66% em Rondônia e 6,91% no Amapá. Destaca-se positivamente o estado de Roraima, com 63,26% em coleta de esgoto e 70,39% em tratamento.

Segundo Luana Siewert Pretto, presidente-executiva do Instituto Trata Brasil, o país deu um grande passo com a aprovação do marco legal, trazendo um senso de urgência para seus mais de 5.550 municípios ao estabelecer planos de universalização, obras prioritárias e volume de investimentos, além de critérios de avaliação da capacidade econômico-financeira para expansão do saneamento. “Em alguns casos, constatou-se que não haveria capacidade econômica e financeira e, assim, foram realizados editais e leilões para a realização de Parcerias Público-Privadas e concessões, buscando garantir a alavancagem de um maior volume de investimentos”, ela comenta. “Em outras situações, buscou-se atrair financiamentos nacionais e internacionais para aumentar a celeridade nos investimentos e garantir a universalização no prazo estipulado.”

Segundo Luana Pretto, a questão central é que “o saneamento não vai ser resolvido apenas com o braço público e privado, mas sim com uma união de esforços para que o saneamento realmente aconteça”. Até porque, ela lamenta, o país ainda conta com investimentos muito aquém do necessário. “O país tem investido em média R\$ 111 por ano por habitante, ou R\$ 20 bilhões, mas deveria investir R\$ 231 reais



NEOACQUA

▲ Sibylle Muller, da NeoAcqua: população não vê importância no descarte correto de efluentes domésticos

por ano por habitante, ou um total de R\$ 47 bilhões, de acordo com o Plano Nacional de Saneamento Básico (Plansab)”, constata.

E esse déficit de investimentos tem seu preço, especialmente para o avanço na coleta e tratamento de esgoto doméstico no país. Ao lado de dificuldades de planejamento de médio a longo prazo, os principais obstáculos estão ligados

justamente ao financiamento de projetos e execução de redes de coleta e de estações de tratamento de esgoto (ETEs). Outro ponto crítico é a falta de conscientização da própria população. “Parte da população não vê importância no descarte correto de efluentes domésticos, deixando de pressionar o poder público no sentido de exigir a construção de redes de coleta e ETEs”, comenta Sibylle Muller, CEO da NeoAcqua, especializada em sistemas para tratamento de efluentes sanitários e industriais.

INVESTIMENTOS

Se o desafio é grande, as esperanças recaem sobre a efetividade da lei em acelerar os investimentos na área. Desde a aprovação do novo marco legal, a participação das empresas privadas no saneamento aumentou significativamente, dobrando o número de municípios atendidos nos serviços de água e esgoto, que passaram de 219 em 2019 para 515 em 2021. “Esse

cenário só foi possível com as alterações da lei, que dentre outras novidades passou a não permitir a outorga dos serviços de saneamento básico sem ser precedido de concorrência pública, ainda que se trate de empresa estatal”, retoma Castro, acrescentando que “essa exigência, aliada à necessidade de comprometimento contratual por parte da concessionária com o cumprimento das metas de universalização, promovem um ambiente mais propício para a realização de investimentos privados nos municípios brasileiros”.

De acordo com o SNIS, em 2022 foram investidos R\$ 22,5 bilhões em sistemas de água e esgoto. No ano anterior, o investimento foi de R\$ 17,3 bilhões, mostrando um aumento de aproximadamente 30% nos investimentos na área. O estado que recebeu a maior parte dos investimentos foi São Paulo, com 6,4 bilhões de reais. O Sudeste, que apresenta os melhores indicadores, vem recebendo o maior volume de

▼ Segundo o Instituto Trata Brasil (ITB), 44,2% da população do país não tem acesso aos serviços de esgotamento sanitário



CASAN



investimentos, chegando R\$ 11 bilhões em 2022. Como comparação, a região Norte, que apresenta índices mais preocupantes, recebeu apenas cerca de R\$ 974,1 milhões no mesmo ano.

Dentre as maiores cidades do país, as localidades que apresentam os melhores índices investem em média R\$ 84,55 por ano por habitante, enquanto as piores investem apenas R\$ 29,31 na mesma relação.

Sendo assim, a conta não fecha. Mesmo com o avanço significativo obtido em algumas regiões, é possível afirmar que a manutenção do atual ritmo de investimentos não permitirá o cumprimento da meta até 2033. “De acordo com o setor de economia do Banco Nacional do Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES), estima-se que são necessários investimentos na ordem de R\$ 31,5 bilhões por ano para o país alcançar a meta de universalização”, reitera o advogado do escritório Almeida Prado & Hoffmann, citando uma cifra menor que a projetada pelo Plansab, ainda assim preocupante.

PROJETOS

Como se vê, o avanço nos projetos é urgente para o setor. Desde 2020, já foram realizados leilões e licitações em alguns estados e municípios, com modelagens diversas. De acordo com Luiz Henrique Mazetto Veronezi, sócio do escritório PLKC Advogados, o maior projeto recente do país foi a concessão da Cedae (Companhia Estadual de Águas e Esgotos do Rio de Janeiro). O projeto, diz ele, merece menção pelos valores de investimento e de outorga – ambos no montante de R\$ 24,89 bilhões –, além do fato de que se baseia na regionalização dos serviços visando à universalização. O espe-



PLKC ADVOGADOS

▲ Veronezi, do escritório PLKC: investimentos e regionalização como saída

cialista cita ainda as PPPs da estatal CAGECE (Companhia de Água e Esgoto do Ceará), licitadas em 2022. “Os blocos 1 e 2 têm previsão de investimentos de R\$ 2,7 e R\$ 3,5 bilhões, respectivamente, cobrindo 24 municípios no período entre 2023 e 2052”, detalha Veronezi.

Outro projeto de destaque é a concessão dos serviços de distribuição de água e esgoto conduzida em Alagoas, que cobre 73,09% do território do estado, dividida em três blocos e agrupando 74 municípios, incluindo a capital, Maceió. Conjuntamente, os três leilões realizados entre 2020 e 2021 resultaram na arrecadação de aproximadamente R\$ 3,6 bilhões em outorgas. “Os projetos prometem a realização de cerca de R\$ 5,2 bilhões em investimentos nos próximos 35 anos, de acordo com informações públicas oficiais”, diz.

Na região Sul, antes da tragédia das enchentes a privatização da Corsan (Companhia Riograndense de Saneamento) teve a maior repercussão. O processo foi concluído em julho de 2023, com a assinatura do contrato de venda da companhia, que foi arrematada

em leilão pelo valor de R\$ 4,15 bilhões, com investimentos estimados em mais de R\$ 15 bilhões nos próximos anos. Com isso, serão prestados serviços de saneamento em 317 municípios gaúchos até 2033 – data-limite para a universalização dos serviços, conforme prevê o novo marco.

Ainda no Sul, a Sanepar (Companhia de Saneamento do Paraná) vem estruturando projetos de PPPs desde junho de 2023, prometendo R\$ 1,2 bilhão de investimentos em 16 municípios da Região Metropolitana de Curitiba e no litoral. No dia 22 de maio seriam leiloados contratos para a prestação dos serviços nas microrregiões centro-leste e oeste do estado, mas foi suspenso pelo STF. O certame deve ser dividido em três lotes.

No Sudeste, a privatização da Sabesp (Companhia de Saneamento Básico do Estado de São Paulo) prevê investimentos de cerca de R\$ 260 bilhões até 2060. Desse total, R\$ 68 bilhões serão destinados aos esforços para alcance da meta de universalização, antecipada pelo governo de 2033 para 2029.

Maior empresa de saneamento básico da América Latina, a Sabesp é responsável pelo fornecimento de água e serviços de coleta e tratamento de esgotos para 375 municípios no estado, totalizando 10,2 milhões de ligações cadastradas de água e 8,6 milhões de ligações de esgotos. “O período de contribuições da consulta pública se encerrou no dia 15 de março, e a desestatização vem se tornando cada vez mais palpável”, complementa Veronezi.

Saiba mais:

Almeida Prado & Hoffmann: www.aphoffmann.com.br
 Instituto Trata Brasil: tratabrasil.org.br
 NeoAcqua: neoacqua.com.br
 PLKC: plkc.com.br

TECNOLOGIAS DE ALTA VAZÃO E EFICIÊNCIA

EQUIPAMENTOS PARA BOMBEAMENTO DE CONCRETO GANHAM CARACTERÍSTICAS APROPRIADAS AO PERFIL DO TRABALHO, COM AVANÇOS SIGNIFICATIVOS EM RAPIDEZ, SEGURANÇA E PRODUTIVIDADE

Por Santelmo Camilo

Impulsionada por recursos de rapidez, segurança e produtividade, a tecnologia tem avançado de maneira contínua na construção. Nas operações de concretagem, por exemplo, um avanço inestimável tem sido possível graças à inovação obtida nos equipamentos de bombeamento, contribuindo para práticas mais sustentáveis e seguras.

A capacidade de transportar concreto de maneira rápida e eficiente em locais de difícil acesso é uma das principais proezas dessas soluções, garantindo que o insumo seja aplicado sem perda de qualidade ou consistência. Além de acelerar o andamento da obra a partir da disposição rápida do concreto, os equipamentos de bombeamento reduzem custos com mão de obra ao diminuírem a quantidade de pessoas no canteiro. Com mastros de diferentes extensões e articulações, os equipamentos são ca-

pazes de bombear concreto a grandes alturas e distâncias, atingindo pontos recônditos, onde a aplicação do insumo precisa ser controlada com precisão e evitar desperdícios.

Nessa tarefa de melhoria na concretagem de estruturas, a inovação tem exercido um papel-chave, com destaque para sistemas de controle automático, telemetria e monitoramento remoto, sistemas de segurança integrados e design ergonômico. “Hoje, as bombas possuem circuito hidráulico mais eficiente, que exige menos consumo de energia”, nota Suelen Prudente, gerente comercial do Grupo Convicta, cujos modelos variam de 30 a mais de 40 m, conforme o tipo de obra e a produtividade almejada. “Isso se deve ao uso de bombas hidráulicas de deslocamento variável com sensor de carga.”

DIMENSIONAMENTO

As bombas com maior vazão e menor altura geralmente são mais aplicadas na concretagem de fundações, estacas, alicerces e radier. Por sua vez, as bombas de baixa vazão e alta pres-



BOMBAS DE CONCRETO



GRUPO CONVICTA

Bombas atuais ganharam circuito hidráulico mais eficiente, com menor consumo de energia

são utilizadas em concretagem de construções e grandes edifícios.

De acordo com Samuel Elias, projetista do Grupo Convicta, selecionar uma bomba adequada exige que o concretoiro saiba com exatidão qual é o público que pretende atender, identificando a maior demanda na região em que atua. “Bombear concreto para grandes altitudes acaba exigindo muita energia do sistema hidráulico e grande esforço mecânico no sistema de bombeamento”, justifica. “Para atender esses requisitos, é necessário o uso de bombas hidráulicas importadas, o que aumenta o custo dos equipamentos.”

Com o objetivo de fornecer uma máquina com menor custo, diz ele, os fabricantes acabam limitando o sistema a uma vazão mais baixa de bombeamento. “Essa característica reduz a produtividade”, assegura Elias, citando a disponibilidade de bombas com vazões em torno de 50 a 70 m³/h, indicadas para uma ampla gama de aplicações. “São equipamentos mais adequados para quem pretende iniciar no mercado de bombeamento de concreto.”

Outra máquina versátil que, segundo Elias, oferece bom custo-benefício é o modelo “Beton-bomba Convicta”, uma solução voltada para pequenas e médias construções e que promete bom rendimento, especialmente por incorporar dois equipamentos em um único caminhão.

A consultora comercial do Grupo Convicta, Cynthia Oliveira, aponta diferenças entre esses equipamentos de bombeamento de concreto, a começar pela autobomba, cuja única função é bombear o insumo, carregando a bomba de concreto, além de tubulações e conexões. “A bomba lança possui a tubulação montada em sua estrutura”, diferencia. “O fato de não precisar de tubulações ou que a tubulação seja móvel, de acordo com o movimento da lança, reduz o tempo de operação e a quantidade de pessoas na obra”, explica Oliveira, contrapondo que, devido à necessidade de patolas, a bomba também requer maior espaço no canteiro, além de ser consideravelmente mais cara.

TECNOLOGIAS

As fabricantes dão o recado em termos de recursos técnicos e tecnológicos. Um exemplo é o sistema

“Schwing Telematics”, que promete aumentar a produtividade e a disponibilidade dos equipamentos na frente de trabalho. “As novas bombas de concreto sobre caminhão já podem ser adquiridas de fábrica com essa opção”, ressalta Ralf Mota de Oliveira, gerente de vendas da Schwing-Stetter Brasil. “Essa tecnologia também está disponível como retrofit para modelos equipados com o sistema Vector (I ou II), a partir de 2004”, informa. Entre as vantagens da tecnologia, Mota destaca a integração ao sistema CAN bus, bem como o suporte de frota mista, sendo que produtos de outros fabricantes também podem ser integrados usando uma solução IoT. Segundo Mota, os modelos da Schwing mais demandados atualmente são os de 32 e 36 m.

De acordo com Romário Gonçalves, diretor executivo da Evomaq, as bombas possuem projeto simplificado, levando em consideração as condições reais dos canteiros. Ele salienta dois pontos que chamam a atenção dos clientes, começando por um recurso manual utilizado em caso de pane elétrica, que fica em stand by durante a operação. “Se a máquina apresentar falha na parte elétrica, por meio de um simples botão comutador o ope-



Sistemas de telemetria prometem aumentar a disponibilidade dos equipamentos na frente de trabalho



EVONIAO

Peso menor possibilita a montagem dos equipamentos em caminhões menores, minimizando o investimento

rador consegue alternar para a função manual e terminar a concretagem sem risco de perder o concreto usinado já estacionado”, descreve.

Outro dispositivo presente nos projetos hidráulicos é a válvula reguladora de vazão, que permite manter a pressão máxima da bomba durante a concretagem, regulando adequadamente o fluxo na ponta do mangote. “Isso contribui no preenchimento de formas pré-moldadas, por exemplo, evitando que concreto caia das formas”, explica Gonçalves, destacando que atualmente o modelo mais vendido da marca é o AL1560 com tomada de força, um equipamento intermediário capaz de bombear um caminhão de 8 m³ em até 12 min.

Na Zoomlion, o gerente da unidade de concreto, Rodrigo Kazuma, reforça que as bombas de nova geração ganharam diversos recursos técnicos e tecnológicos. “Entre eles, destacam-se os sistemas eletrônicos para controle da operação, que ajudam na redução de consumo, melhoram a performance e aumentam a vida útil do equipamento”, garante.

Além destes, o especialista cita re-

ursos que aprimoram a ergonomia em situações críticas e severas de uso, com sensores que ajudam a manter o equipamento conforme o programa. De acordo com Kazuma, os modelos da marca mais demandados atualmente no país incluem lanças de 24, 32, 36, 40 e 43 m.

DIFERENCIAIS

Enquanto as bombas-lanças contam com braços automatizados que

facilitam e agilizam a montagem, a versão sem lança (ou convencional de mangote, como é popularmente chamada), requer montagem manual para alcançar pontos diferentes de concretagem. Suas principais vantagens estão na parte operacional, uma vez que a tubulação do equipamento permanece montada, além de se autoprojetar na concretagem. “Trata-se de um equipamento mais tecnológico, de alta pressão e capacidade para lançamento de grandes volumes de concreto”, esclarece Gonçalves. “A contrapartida é o valor de investimento e manutenção, para basicamente executar o mesmo serviço de uma bomba de concreto sem lança.”

A bomba sem lança, aliás, tem um custo-benefício bastante interessante, de duas a três vezes menor que o equipamento com lança, uma economia possível de ser obtida também na compra de um modelo menor de caminhão, além de não possuir braços automatizados. “Nesse caso, o contraponto fica por conta da mão de obra exigida na montagem de tubulação”, prossegue Gonçalves. “Por mais fácil e leve que seja, consome um certo tempo que é relevante nos casos de gran-



Bombas-lança contam com braços automatizados que agilizam a montagem

ZOOMLION

BOMBAS DE CONCRETO

des alturas, nos quais a montagem manual se torna mais difícil e demorada.”

Em relação à aplicação, Kazuma explica que, em bombas com maior vazão e pouca altura, a pressão tende a variar conforme a necessidade de altura e distância do projeto. “Os concretistas devem sempre contar com um conjunto de bombas complementares”, avalia Kazuma. “Mas na necessidade de escolha de somente um equipamento, o ideal é o de maior pressão e menor vazão, pois atende a todos os tipos de con-

cretagem, o que não acontece com as bombas de baixa pressão.”

MERCADO

Em relação às vendas do 1º semestre, o saldo é considerado positivo, com boas perspectivas até o final do ano. Enquanto Mota, da Schwing-Stetter, atribui os bons resultados à crescente demanda de concreto bombeado e obras de infraestrutura, Kazuma, da Zoomlion cita a importância da ampliação do portfólio. “Além de bombas de concreto, daremos início

à comercialização de betoneiras de 8 m³ para atender a diversos segmentos da cadeia produtiva”, comenta. “Nos primeiros meses do ano, as vendas apresentaram excelentes resultados, com crescimento expressivo em comparação ao 1º semestre de 2023.”

Para a Evomaq, a demanda também se manteve alta no período. Gonçalves atribui o desempenho aos efeitos do período pós-pandemia, em que muitas obras foram retomadas ou iniciadas. “Estamos bem-confiantes no bom resultado deste ano, fazendo investimentos em nossa planta física na cidade de Mogi Mirim (SP), e participando nas feiras setoriais realizadas ao longo do ano, incluindo a Concrete Show, onde já confirmamos presença”, diz.

O Grupo Convicta também segue nessa perspectiva. Os números do 1º trimestre foram extremamente positivos para a empresa, com um aumento de ao menos 30% em relação ao ano passado. Segundo a empresa, o concreto usinado está cada vez mais popular e com uma gama muito mais ampla de aplicações, como é o caso dos pavimentos rígidos, por exemplo, que têm crescido consideravelmente e, assim, ajudado a alavancar a demanda.

Para a companhia, as perspectivas em 2024 são muito promissoras, com expectativa de um aumento acumulado nas vendas de pelo menos 40% ao longo do ano. “Contudo, um dos desafios pode ser a falta de disponibilidade de insumos necessários à fabricação e montagem dos equipamentos, como componentes hidráulicos e elétricos, que são primordiais para garantir a produção em série”, alerta Oliveira.

SOBRATEMA LANÇA CURSOS DE CAPACITAÇÃO EM BOMBAS DE CONCRETO

A relevância do segmento de bombas de concreto levou a Sobratema a criar cursos específicos de treinamento na área, voltado para mecânicos, ajudantes, operadores, supervisores e demais envolvidos na operação, que passaram a ser disponibilizados ao mercado neste ano pelo Instituto Opus, programa de qualificação da entidade.

O objetivo é capacitar os profissionais na identificação e eliminação dos riscos na operação com os equipamentos, passando por temas como conceitos gerais de hidráulica e sistemas elétricos, fatores críticos de operação e segurança, lubrificação, regulagem, circuitos, desgastes e outros. A grade inclui treinamento em Elétrica, Mecânica e Operação e Segurança. “De extrema importância para o setor, o conteúdo pode ser adaptado de acordo com as necessidades dos participantes”, afirma Agnaldo Lopes, presidente executivo da Sobratema.



REPRODUÇÃO

Grade de conteúdo inclui treinamento em Elétrica, Mecânica e Operação e Segurança

Saiba mais:

Evomaq: www.evomaq.com.br
Grupo Convicta: www.convicta.com.br
Schwing-Stetter: www.schwingstetter.com.br
Sobratema: www.sobratema.org.br
Zoomlion: www.zoomlion.com.br



A FORÇA DO CAMPO BRASILEIRO

MESMO EM UM CENÁRIO DE INCERTEZAS POR CONTA DAS QUESTÕES CLIMÁTICAS, A 29ª EDIÇÃO DO EVENTO REGISTROU VOLUME RECORDE EM NEGÓCIOS E MANTEVE UM ELEVADO NÚMERO DE VISITANTES

Por Melina Fogaça

A pesar de um cenário desafiador, em que diferentes culturas vêm sofrendo por conta de fenômenos climáticos, prejudicando safras como soja e milho, a Agrishow 2024 manteve a tradição de registrar números bastante expressivos, tanto de visitação quanto de negócios gerados no evento, inclusive superando marcas anteriores.

Segundo dados divulgados pela Informa Markets, organizadora da feira, a 29ª edição da feira agrícola – que ocorreu entre os dias 29 de abril e 3 de maio, em Ribeirão Preto (SP) – alcançou um volume recorde de R\$ 13,6

bilhões em intenções de negócios, envolvendo especificamente máquinas e implementos agrícolas, resultando em um crescimento de 2,4% na comparação com a edição anterior, que movimentou um volume de R\$ 13,2 bilhões em ativos.

Já o número de visitantes foi equivalente à edição anterior, com aproximadamente 195 mil pessoas, incluindo produtores rurais de pequenas, médias e grandes propriedades de todas as regiões do país, assim como do exterior. No entanto, esses bons resultados não eliminam o clima de certa apreensão do setor em relação aos resultados do ano.

AGRISHOW 2024



JOHN DEERE

Com sistema eletrificado, a colheitadeira X9 foi apresentada como uma das maiores do mundo

PROJEÇÕES

Segundo o Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), a safra de 2024 deve chegar a 299,6 milhões de toneladas, ou 15,8 milhões de toneladas a menos (-5%) que no ano passado. E isso vem tendo um impacto direto na venda de máquinas para o setor.

Divulgado durante a feira, o balanço do 1º trimestre de 2024 elaborado pela Associação Brasileira da Indústria de Máquinas e Equipamentos (Abimaq) aponta queda de 21,3% na receita líquida do setor, somando R\$ 56,6 bilhões no período, com os piores desempenhos sendo registrados justamente na área agrícola, além de infraestrutura, indústria de base e de transformação.

De acordo com Pedro Estevão Bastos de Oliveira, presidente da Câmara Setorial de Máquinas e Implementos Agrícolas (CSMIA/Abimaq), já se esperava um trimestre mais difícil até em função do Plano Safra, que só entra em vigor em julho. “O setor solicitou ao governo R\$ 36 bilhões em recursos para o Plano Safra 2024/2025, sendo R\$ 26 bilhões para o Moderfrota, incluindo valores para o médio produtor (Moderfrota Pronamp) e R\$ 10 bilhões para o Programa Nacional de Fortalecimento da Agricultura Familiar (Pronaf)”, detalhou Oliveira.

Para o ano, a Abimaq projeta uma queda de 15% nas vendas de máqui-

nas, atrelada especialmente ao cenário atual das commodities agrícolas e problemas com o clima. As chuvas extremas que castigaram o Rio Grande do Sul nos meses de abril e maio também constituem um motivo de preocupação para os produtores, em especial de arroz, assim como para a agropecuária.

Segundo Cláudio Esteves, diretor comercial da Valtra no Brasil, a competência da agroindústria do país está pautada na soja e no milho, em especial para exportação. “Todavia, o cenário agrícola como um todo é muito importante para a economia nacional”, comentou. Em meio a um cenário incerto, produtos como café, cana-de-açúcar e laranja vêm se destacando perante as demais culturas de relevância não só no Brasil, como também globalmente. “Essas culturas estão crescendo em área, produção e produtividade”, afirmou Esteves. “Somos o primeiro em exportação em

todos desses segmentos, com 33% do café exportado globalmente saindo do Brasil, assim como 49% da cana-de-açúcar e 76% da laranja.”

EQUIPAMENTOS

A despeito da instabilidade, as fabricantes mais uma vez marcaram presença com tecnologias voltadas para o produtor. A John Deere, por exemplo destacou lançamentos como a colheitadeira de grãos X9, apresentada in loco pela marca como uma das maiores do mundo após participar como conceito nas duas últimas edições da Agrishow.

De acordo com Rodrigo Bonato, diretor de marketing da John Deere para a América Latina, a máquina tem capacidade de colher mais de 100 t/h com menos de 1% de perdas. Com sistema eletrificado, a solução se destaca – segundo a fabricante – pela redução no consumo de combustível, cerca de 30% menor em relação a modelos similares, podendo trabalhar até 14 h sem reabastecimento por conta do sistema de transmissão de energia para os módulos finais. “A X9 conta com alta performance, resultando em perdas menores no momento da colheita, que podem chegar a apenas 10 kg por hectare, sendo que antes se falava em três sacos e meio de desperdício”, afirmou Bonato.

Outro lançamento de destaque foi o trator de alta potência 8R 410 EVT, uma atualização do modelo 8R (já co-

Trator Quadtrac AFS Connect 715 deve ser disponibilizado a partir do próximo ano no país



CASE IH



NEW HOLLAND AGRICULTURE

Ainda em versão conceitual, o modelo T4 Electric Power traz funções automatizadas

mercializado no Brasil) que oferece transmissão elétrica como principal benefício, substituindo os motores hidrostáticos da transmissão CVT (Continuously Variable Transmission, ou Transmissão Continuamente Variável) por motores elétricos, prometendo assim melhor aceleração e controle de velocidade. “A indústria está migrando dos sistemas hidráulicos para sistemas elétricos por boas razões, começando pela maior precisão, atendendo assim à questão ambiental, pois se não há fluído rodando, também não há contaminação”, ressaltou Bonato. “Além disso, trata-se do primeiro passo para a automação, uma vez que só é possível contar com um trator autônomo, por exemplo, com sistemas elétricos bem-desenvolvidos.”

Segundo o diretor, o trator autônomo já é realidade nos EUA, enquanto no Brasil ainda estão sendo realizados diversos testes, inclusive de Machine Learning, pois a máquina precisa aprender por si mesma. “Mas o primeiro passo para a automação vingar no Brasil está na pulverização, ou seja, estamos educando a tecnologia para plantar em condições brasileiras, para depois irmos para processos de automação em outras etapas da agricultura”, disse Bonato, citando o sistema inteligente See & Spray Select, capaz de identificar plantas invasoras por meio de visão computacional com alta capacidade de leitura e

processamento.

Como destaque para a tecnologia, a Case IH apresentou na Agrishow a nova colheitadeira de grãos Axial-Flow Série 160 Automation. Com produção 100% nacional, a máquina é fabricada na planta de Sorocaba (SP) e se destaca por recursos como o sistema Automation e soluções de conectividade de fábrica. “Por meio de recursos de machine learning e inteligência artificial, toda a operação foi reduzida a quatro modos de colheita que garantem processos simples e de alta produtividade na operação”, comentou Eduardo Domingues, vice-presidente de manufatura da CNH para a América Latina.

Esse resultado é possível, ele assegurou, pelo fato de que a máquina conta com 12 sensores que coletam dados para autorregulagem, “encontrando o ponto exato de trabalho para cada situação e controlando automaticamente 90% das operações”. De acordo com o executivo, isso repre-

senta até 1.800 intervenções diárias na máquina durante a colheita, “algo que nenhum operador seria capaz de realizar sozinho”.

Outro destaque da empresa foi o trator de esteira Quadtrac AFS Connect 715, apresentado pela primeira vez no Brasil. “Lançado na Agritechnica 2023, em Hannover, na Alemanha, o modelo deve ser disponibilizado ao produtor brasileiro a partir do próximo ano”, informou Christian Gonzalez, vice-presidente da Case IH para a América Latina.

A New Holland Agriculture aproveitou a Agrishow para divulgar inovações tecnológicas recentes, como o trator T4 Electric Power – conceito utilitário elétrico com funções automatizadas – e o modelo T6.180 Methane Power, primeiro trator do mundo movido a biometano, já disponível no Brasil. “O mercado brasileiro é de suma importância para nós, uma vez que um em cada quatro tratores comercializados no país leva a nossa marca”, sublinhou Carlo Lambro, presidente global da companhia, destacando que há dois anos o país já é o principal mercado global da divisão agrícola do Grupo CNH. “A empresa faturou cerca de US\$ 6,5 bilhões no ano passado em todo o mundo, sendo que o mercado brasileiro respondeu por mais de US\$ 1 bilhão desse total, ou aproximadamente 15%”, posicionou.

Com três modelos, a Série Q5 chega para suprir uma lacuna de tratores na faixa de 250 a 300 cv



VALTRA

AGRISHOW 2024

Já a Valtra exibiu como principal destaque a Série Q5 de tratores, consagrada na Europa e que abrange os modelos Q265 (265 cv), Q285 (285 cv) e Q305 (305 cv). Segundo Cláudio Esteves, diretor comercial da Valtra no Brasil, a série chega para suprir a lacuna de tratores na faixa de 250 a 300 cv no país.

A linha conta com transmissão CVT, capaz de operar com baixas rotações do motor, prometendo velocidades precisas sem a necessidade de escalonamento. “As novidades da marca não incluem apenas maquinários, mas sim um pacote de soluções”, frisa Esteves. “Em conjunto com as plantadeiras Momentum, os tratores da Série Q5 trazem ao usuário a melhor experiência de plantio, maximizando os ganhos nas lavouras.”



Motor com combustão interna a etanol de 9 l ainda não tem previsão de lançamento no Brasil

MOTORES

A demanda de motores com emissões reduzidas também foi um tema bastante explorado pelos expositores na Agrishow 2024, que preparam lançamentos e conceitos para o evento. Na John Deere, a novidade (ainda

como conceito) foi o motor a etanol de 9 l, apresentando originalmente na Agritechnica 2023, em Hanover, na Alemanha.

Por ser um combustível de alta octanagem, o etanol é uma opção viável para motores de combustão interna

CAMINHÕES GANHAM DESTAQUE NO AGRIBUSINESS

Há tempos, os caminhões têm se mostrado cada vez mais essenciais para o processo do agronegócio, atuando desde o transbordo da colheita e transporte de grãos até a distribuição nos centros das cidades. Partindo dessa centralidade logística, a VW levou à Agrishow um portfólio completo para o setor. “A Volkswagen tem uma linha de produtos a partir de 3,5 t, que atua na entrega de produtos derivados do agro, até o modelo 33480, de 125 t”, afirmou Luciano Cafure, diretor de marketing da Volkswagen Caminhões.

Na Agrishow, a fabricante destacou a família VW Meteor, que inclui os modelos 28.480 6x2 e 29.530 6x4 e os extrapesados VW Constellation 33.480 6x4, 25.480 6x2 e 19.380 4x2, além do VW Delivery 11.180, exibido no evento na versão 4x4.

Já a Scania preparou o lançamento do novo caminhão a gás com 460 cv de potência. Segundo Adriano Brito, engenheiro de vendas da montadora, o principal destaque são os novos cilindros do conjunto. Além dos 8 cilindros laterais, foram acrescentados mais dois cilindros adicionais atrás da cabine, permitindo que o veículo percorra até 650 km, podendo chegar a 700 km dependendo da operação. “Como a lei brasileira limita o eixo dianteiro em 6 t, tivemos de fazer um esforço para aumentar a autonomia do caminhão sem sobrecarregar o eixo dianteiro”, explicou Brito.

Segundo ele, a autonomia ampliada permite uma atuação mais efetiva nos agronegócios. Na versão 6x2, o modelo pode ser utilizado no transporte de cana, soja, milho e outros produtos, em carretas de quatro eixos e bitrens de sete eixos. Já a versão 6x4 tem maior potência e torque (2.300 Nm), podendo tracionar composições de nove eixos em rodotrens. “Agora com potência de 460 cv, o caminhão pode transportar cargas de até 74 t”, detalhou o engenheiro.



Família de caminhões VW Meteor ganhou destaque na feira agrícola

FAÇA UMA ALIANÇA COM AS EMPRESAS E PROFISSIONAIS MAIS INFLUENTES DA CONSTRUÇÃO, LOCAÇÃO E MINERAÇÃO.



JUNTE-SE ÀS EMPRESAS E PROFISSIONAIS MAIS IMPORTANTES DO MERCADO.

Há 35 anos a Sobratema reúne um seleto grupo de associados para discutir, desenvolver e compartilhar conhecimentos, inovação, tecnologia, oportunidades de negócio e responsabilidade socioambiental.

Você é uma • construtora, • mineradora, • empresa de terraplenagem, • pavimentação, • demolição ou • locadora de equipamentos pesados? Então essa é a sua chance! Associe-se à Sobratema em 2023 e garanta 12 meses de isenção na contribuição associativa.

Não perca tempo, aproveite essa chance única de fortalecer seu negócio e se destacar no mercado. Faça parte da comunidade Sobratema!

ACESSE: sobratema.org.br



Mobilizando Forças que Constroem

AGRISHOW 2024

de alto desempenho, além de ser uma opção estratégica para o país, que atualmente é um dos principais produtores globais do biocombustível, tanto de cana-de-açúcar quanto de milho. “É uma tecnologia conceito, ainda sem data específica de lançamento, mas que representa uma aposta promissora para o mercado brasileiro”, afirmou Marcelo Lopes, diretor de vendas da John Deere Brasil.

Marca do Iveco Group, a FPT também acentuou o desenvolvimento de combustíveis alternativos, representado na feira pelo motor conceito Cursor 13 Etanol, uma solução de 12,9 l e seis cilindros totalmente desenvolvida no Brasil. Segundo Marco Rangel, que recentemente assumiu a posição de gestor global de clientes estratégicos da FPT Industrial, a base do propulsor é o

COLHEITADEIRA VENCE O PRÊMIO MACHINE OF THE YEAR BRASIL 2024

Produzida pela Case IH em Sorocaba (SP), a colheitadeira Axial-Flow Série 160 Automation foi eleita Machine of the Year Brasil 2024 na categoria “Máquinas para Colheita” pelo júri técnico da Agrishow. O prêmio reconhece a excelência em engenharia e desenvolvimento de máquinas e sistemas para o setor, levando em consideração a funcionalidade e o desempenho, além de questões éticas, de sustentabilidade e potencial de transformação.

O modelo escolhido pelo júri foi o 5160, equipado com sistema Automation e, segundo a fabricante, o único da categoria que traz automação real. Outro ponto forte da série é o novo sistema X-Flow de peneira nivelante, que promete alto desempenho em áreas inclinadas. O sistema conta com vibrações laterais que compensam inclinações de até 12º, além de área de limpeza de 5,3 m², atendendo colheitas mais desafiadoras. “A Série 160 é essencial para o nosso propósito como marca, de fornecer tecnologia de ponta para o produtor que deseja se profissionalizar”, comentou Eduardo Penha, diretor de marketing e comunicação da Case IH, que investiu R\$ 100 milhões para a fábrica brasileira se tornar polo global de produção da linha.



Colheitadeira Axial-Flow Série 160 Automation traz recursos avançados de automação



Desenvolvido no Brasil, o conceito Cursor 13 Etanol é voltado para grandes tratores e colhedoras

motor a diesel da marca, que foi passada para o biometano e, agora, chega à plataforma de etanol.

A plataforma multcombustível, ele explicou, permite selecionar a melhor solução para o negócio do cliente, conforme a necessidade da operação. Segundo Rangel, o motor pode ser utilizado em grandes tratores e colhedoras de cana e de grãos, por exemplo. “O Cursor 13 é compatível com a infraestrutura já existente, contando com o alto desempenho da família Cursor; cuja robustez e confiabilidade já são comprovadas pelo mercado”, destacou o executivo da FPT, que também exibiu na Agrishow o motor eletrônico N45 Tier III, voltado para tratores de médio porte.

Saiba mais:

Agrishow: www.agrishow.com.br

Surgem os eventos setoriais globais

Por Norwil Veloso



IMAGENS: REPRODUÇÃO

Maior feira de equipamentos de construção do mundo, a bauma – vista nesta imagem na edição de 1962 – é realizada desde 1954 na Alemanha

Algumas exposições internacionais de equipamentos se iniciaram com projeção meramente local ou regional, deflagrando depois um processo de crescimento até se transformarem nas maiores feiras de equipamentos de construção em todo o mundo.

Em uma série de dois artigos, vamos falar sobre algumas dessas exposições, geralmente trienais. Inicialmente, serão abordadas a bauma, em Munique, e a ConExpo-CON/AGG, em Las Vegas, talvez as duas maiores do mundo em espaço expositivo, expositores e visitantes. No

próximo artigo, falaremos sobre outras feiras europeias e latino-americanas de renome global.

BAUMA

Maior feira de equipamentos de construção do mundo, a bauma (contração em alemão para “baumaschinen”) é realizada na Alemanha a cada três anos. A primeira edição foi realizada em 1954 como parte de exposição de verão de equipamentos de construção – “Baumusterschau” – em Theresienhöhe, em Munique. Totalmente alemã, a exposição contou com cerca de 58 fabricantes em uma área de 12.000 m²,

que recebeu um público de 8.000 pessoas.

A feira tinha como foco apresentar meios de substituir o difícil trabalho físico da construção no pós-guerra por equipamentos mecanizados, que potencialmente acelerariam os processos e reduziriam o esforço.

Em 1959, a feira passou a se chamar “German Construction Machinery Exhibition”, pois a demanda por máquinas alemãs no exterior havia crescido significativamente. Nessa altura, a área do evento havia subido para 76.000 m², com cerca de 320 expositores.

A ERA DAS MÁQUINAS

Em 1961, a demanda por espaço era tal que houve necessidade de transferir a feira para o Theresienwiese, cuja área total chegava a 180.000 m². Um ano depois, a feira se mudou novamente, desta vez para o Oberwiesenfeld, ampliando a área para 200.000 m².

Em 1967, a Messe Munchen passou a organizar o evento, realizado pela última vez no Oberwiesenfeld, já que a área seria ocupada pelas instalações dos Jogos Olímpicos de 1972. Voltou então ao Theresienwiese, onde passou a realizar a feira a cada dois anos. Na edição de 1971, a bauma consolidou seu status de maior exposição do mundo no gênero, reunindo 824 expositores de 20 países.

Em 1975, a feira foi cancelada por pressão dos principais expositores alemães, devido à recessão da construção. De 1977 em diante, passou a ser feita a cada três anos,



A partir de 1998, a bauma instalou-se em um espaço com 500.000 m² para atender à contínua expansão de expositores do evento, que se tornaria o maior do mundo em área expositiva, expositores e visitantes

alternando-se com a Intermat, na França e a ConExpo, nos Estados Unidos. Nesse ano, a área da exposição foi de 317.000 m², com 963 expositores e público de 133.000 pessoas, oriundas de 81 países.

O início dos anos 80 trouxe um foco

maior na questão ambiental, o que ocorreu também com as máquinas de construção, que frequentemente trabalham em áreas densamente povoadas. Devido à constante expansão da feira, o espaço do Theresienwiese estava atingindo seus limites.

LITERATURA TÉCNICA INDISPENSÁVEL EM SUA BIBLIOTECA!



ADQUIRA JÁ



ASSOCIADOS SOBATEMA
TÊM DESCONTO EXCLUSIVO



Assim, em 1995 foi realizada a última edição no local, passando-se para a área de Munich-Riem a partir de 1998, onde o espaço para exposições de 500.000 m² deverá atender por um bom tempo à contínua expansão do evento. Em 2004, a bauma Mining foi acrescentada à exposição. O evento passou a compreender materiais para construção e edificações, veículos e equipamentos para construção e máquinas para mineração.

Um ano após a crise econômica, a bauma 2010 foi caracterizada pelo aumento da confiança. Os 555.000 m² do espaço de exposições foram vendidos integralmente, com ao menos metade dos expositores apostando na melhoria do panorama econômico no futuro. Isso foi confirmado pela considerável quantidade de vendas, muitas vezes acima do planejado, já durante o evento.

A trigésima edição da bauma ocorreu em 2013, acentuando sua sólida posição no mercado global de construção e mineração. A edição de 2022, atrasada devido à pandemia, caracterizou-se pelo destaque à sustentabilidade e pela visão de futuro, com novas tecnologias e sistemas digitais e encaminhamento das metas de zerar as emissões.

Além da exposição em Munique, a bauma organiza feiras com o mesmo conceito em outras regiões do mundo (China, Índia, Brasil e outros).

CONEXPO-CON/AGG

A primeira ConExpo, ainda chamada simplesmente “Road Show”, foi realizada em Columbus, Ohio, em 1909, em paralelo à convenção da American Road Builders Association (ARBA). Primeira exposição desse tipo no mundo, o evento contou com 40 expositores, que exibiram de rolos compactadores a vapor a basculantes de 8 ton, passando por misturadores de concreto com capacidade de 6 m³/h.

Ainda não havia uma programação de



Primeira exposição de máquinas de construção no mundo, a ConExpo (aqui vista em uma imagem de 1969) originou-se dos pioneiros “Road Shows” realizados desde 1909 nos EUA

datas e locais. As feiras se sucediam irregularmente, em diferentes locais. Mesmo assim, representavam uma oportunidade de divulgar os mais recentes modelos e tecnologias dos fabricantes.

Em 1929, o “Road Show” ganhou vida própria, superando a Convenção da ARBA. O evento ocorreu na Cleveland Armory, com resultado aproximado de US\$ 5 milhões. Embora o evento de 1932, em Detroit, seja notado pela falta de equipamentos pesados (devido à depressão), registra-se que caminhões, equipamentos menores e materiais dominaram a exposição.

Voltando a Cleveland em 1936, a exposição destacou-se pelo uso de filmes como ferramenta de vendas de diversos expositores, tendo um deles inclusive montado um pequeno teatro. O evento de 1938, ainda em Cleveland, foi o primeiro a oferecer espaço externo, com uma área total de 25.000 m² e visitantes de 28 países.

Após uma parada de oito anos devido à Segunda Guerra Mundial, o evento de 1948 no Soldier Field de Chicago tornou-se um marco: equipamentos no valor de US\$ 15 milhões foram expostos numa área de 71.500 m² com participantes de

40 países e público de 63.000 pessoas.

Essa foi a primeira de uma série de exposições realizadas em Chicago até 1975, que passaram a constituir o chamado “Chicago Road Show”. Antes, em 1960, o evento havia mudado o nome para “Construction Equipment Exposition (ConExpo)”.

Nos anos 70, foi lançada uma nova exposição – a CON/AGG – em combinação com a ConExpo. A primeira ConExp-CON/AGG ocorreu no Las Vegas Convention Center em 1996, passando a ser realizada a cada três anos desde então. A quantidade de inovações apresentadas nas feiras é enorme. Se houver inovação em algum equipamento no decorrer da História – como já ocorreu com os primeiros guindastes montados sobre caminhão (1920), caminhões pesados para construção (1932), os maiores tratores de esteiras da época (1948), a inovadora escavadeira hidráulica Skooper da Koehring (1963), a carregadeira Michigan 675 (1975) ou D7E elétrico (2008) –, fatalmente participou das exposições em sua época.

Leia na próxima edição: Feiras setoriais se espalham pelo mundo

Revista

M&T

Mercado & Tecnologia

ANUNCIE

**QUALIDADE EDITORIAL,
CREDIBILIDADE,
REGULARIDADE**

REVISTAMT.COM.BR



@REVISTAMT1



@REVISTA_MT



@REVISTAMT1

***SITE + 10 MIL VISITANTES
ÚNICOS/MÊS.***

***REVISTA IMPRESSA + DE
50 MIL EXEMPLARES/ANO.***

***REVISTA DIGITAL + DE 275
EDIÇÕES DISPONÍVEIS
NO SITE E ISSUU***

**MAIS INFORMAÇÕES | (11) 3662-4159
PUBLICIDADE@SOBRATEMA.ORG.BR**





MAXHYDRO

GARANTIA DE FORÇA NA ROTACÃO

RESPONSÁVEL POR TRANSFERIR A POTÊNCIA GERADA PELO MOTOR À TRANSMISSÃO, O CONVERSOR PODE SOFRER AVARIAS COMO SUPERAQUECIMENTO, FOLGAS, RUPTURAS E DESGASTES, QUE DEMANDAM CUIDADOS

Por Antonio Santomauro

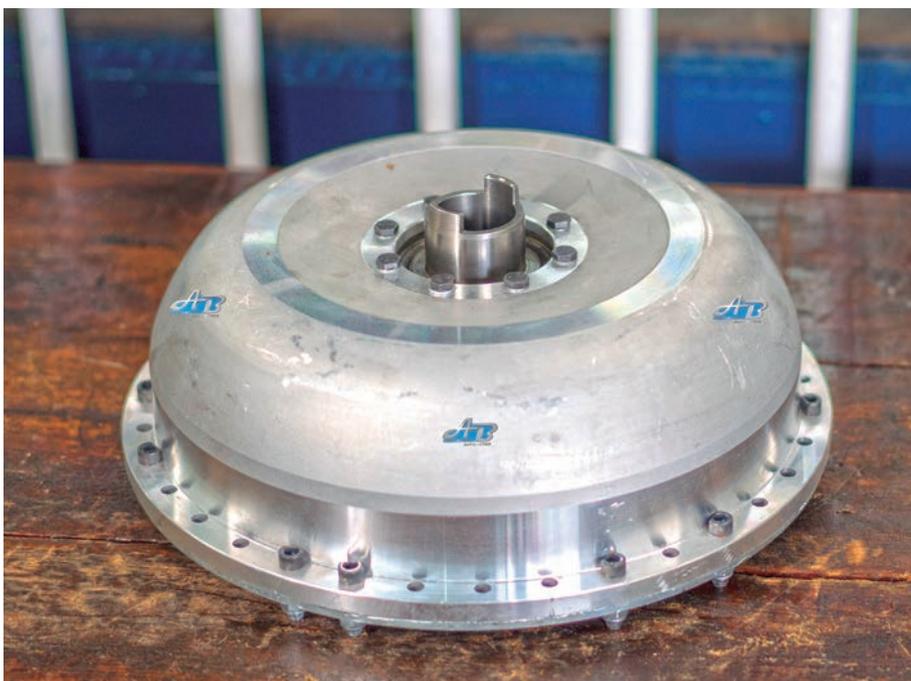
Composto por um conjunto com poucas peças acopladas entre si – considerando-se a sofisticação eletrônica das máquinas atualmente colocadas no mercado, muitas delas com transmissão hidrostática –, o conversor de torque não parece um componente muito complexo à primeira vista. Todavia, esse componente exerce uma função extremamente relevante em praticamente todos os tipos de veículos e equipamentos móveis de tecnologia tradicional, começando por automóveis, passando por ônibus, tratores, caminhões e chegando às máquinas pesadas.

Como é natural em qualquer com-

ponente mecânico, os conversores de torque também apresentam desgastes decorrentes do uso, assim como de operações descuidadas, devendo por isso ser mantidos sempre em boas condições. Afinal, problemas nesse dispositivo podem comprometer o desempenho do equipamento e, no longo prazo, até mesmo danificá-lo.

DEFEITOS

Em linhas gerais, o conversor é responsável por transferir a potência gerada pelo motor à transmissão. “Esse componente proporciona um acoplamento hidráulico que minimiza o desgaste, melhorando a capacidade de arranque, além de suavizar



AB CONVERSORES

Conversor proporciona um acoplamento hidráulico que minimiza o desgaste entre o motor e a transmissão

as transições de marcha”, descreve Antonio Moraes, diretor da AB Conversores, empresa sediada na cidade de Contagem (MG), com filial inaugurada recentemente em Jundiaí (SP) e que também fornece conversores remanufaturados.

Entre os problemas mais comuns relacionados ao conversor, o especialista cita folgas excessivas, quebra de rolamentos, trincas de porcas de fixação, ruptura do acionador da bomba, desgaste do guia do volante do motor e de componentes internos. “Também pode haver folga excessiva entre turbina, estator e impulsor, que precisa ser corrigida”, complementa Moraes.

Grande parte desses defeitos pode ser solucionada por meio da substituição dos componentes danificados e de ajustes entre as partes, assegura o diretor. “Somente não é possível corrigir quando o desgaste é extremo, acarretando perda total do componente”, acentua. “Mas essa é uma situação atípica, pois grande parte dos itens pode ser substituída.”

De acordo com Rodrigo Correia, diretor da Re-torque, praticamente todos os conversores são recuperáveis. “A não ser quando o estrago atinge o impulsor, que é a carcaça do conversor, ocasionando a perda total”, ressalta. Segundo ele, as peças do conversor mais suscetíveis a estragos incluem a catraca (rolamento do estator, que provoca queda de rendimento da máquina quando danificado) e rolamentos (que provocam ruídos quando avariados). “Em seguida, aparece o

gargalo, que é responsável pela vedação e pode gerar vazamento de óleo se estiver comprometido”, especifica.

Não é raro, afirma Correia, o conversor apresentar problemas. “Esse componente é muito demandado na transmissão, sendo geralmente a peça que mais aquece”, explica o profissional da Re-torque, cuja sede está localizada no município paranaense de Londrina e que mantém outras quatro unidades (duas delas franqueadas) em diferentes estados brasileiros, atuando inclusive com remanufatura. “Para esse trabalho, utilizamos um equipamento específico desenvolvido no Estados Unidos, de onde também trazemos grande parte dos componentes”, relata.

AVALIAÇÃO

Em máquinas de Linha Amarela, o conversor de torque basicamente apresenta a mesma construção dos componentes instalados em automóveis, observa Flavio Antunes Ferreira, técnico da Re-torque na unidade de Goiânia (GO). As diferenças, ele aponta, estão nas dimensões do componente e, no caso de máquinas pesadas, na ausência de sistemas de lock-up (no qual a transmissão aciona automaticamente a embreagem a partir de determinada velocidade,



RETORQUE

Praticamente todos os conversores são recuperáveis, exceto quando as avarias atingem o impulsor

acoplando a bomba e a turbina mecanicamente e fazendo com que girem na mesma velocidade), mais comuns em ônibus e caminhões (v. box).

Como problema mais usual no conversor, Ferreira também cita o desgaste da catraca que, dependendo das dimensões da avaria, pode até se quebrar, exigindo a troca do componente. “Esse problema é detectado quando a máquina começa a perder força”, explica o especialista. É importante observar que a máquina segue operando mesmo com a catraca quebrada, ele complementa, sobreaquecendo os demais componentes do conversor, até chegar a um estágio no qual se torna necessário trocar o componente. “O gargalo, onde fica a bomba de óleo, também sofre desgaste, mas é possível substituí-lo”, destaca o profissional da Re-torque.

Em condições normais, acentua Ferreira, os problemas em conversores ocorrem como consequência do tempo de uso. Mas também há casos nos quais o filtro do óleo da transmissão não está funcionando corretamente, acumulando resíduos entre a bucha e a catraca do componente. “O melhor caminho para evitar problemas é realizar a manutenção preventiva, inclusive nos filtros, que precisam estar funcionando bem, pois toda a limalha da máquina acaba sendo depositada no conversor, gerando problemas”, comenta. “Com uma manutenção bem-feita, o conversor aguenta um bom tempo, até mais que o câmbio”, acrescenta.

Já Moraes, da AB Conversores, recomenda que os operadores fiquem sempre atentos a sinais que possam indicar problemas no conversor. Alguns desses sinais incluem ruídos anormais, vazamentos, aquecimento excessivo e patinação da máquina, dentre outros. “Impurezas no óleo também podem ser um indício de problema, como consequência de algum atrito excessivo de componentes



Muito demandado na transmissão,

o conversor geralmente é a peça que mais aquece nos sistemas da máquina

do conversor”, ele ressalta.

O óleo que passa pelo conversor, explica Moraes, é o mesmo que circula pelo sistema de transmissão. Assim, um vazamento pode decorrer tanto de um problema do próprio conversor – como um desgaste ou uma trinca – quanto de ocorrências na transmissão. “O conversor não tem nenhuma função de mudança de marchas ou sentido de rotação, o que é feito pela transmissão”, destaca o profissional da AB Conversores. “Mas quando o conversor não funciona corretamente, o equipamento pode ter perda de potência ou ficar parado, ocorrendo a chamada ‘patinação’, que dificulta a partida.”

Para Correia, da Re-torque, as principais causas de problemas em conversores incluem o superaquecimento – decorrente principalmente de problemas no trocador de calor (radiador) –, juntamente com a falta de manutenção, especialmente a troca de óleo. “Em seguida, vem a operação inadequada da máquina, pois movimentos bruscos na reversão do movimento podem ocasionar problemas”, alerta.

CUSTOS

Os conversores atuais, relata Moraes, da AB Conversores, são geralmen-

te feitos em aço e blindados. Porém, alguns modelos são construídos em alumínio que, segundo ele, “podem perfeitamente substituir os blindados em aço, além de facilitar as rotinas de limpeza e manutenção que, no caso dos blindados, podem ser feitas apenas por empresas especializadas”.

A AB Conversores, ele relata, também oferece serviços de reforma de conversores para diversos tipos de veículos e equipamentos, começando por automóveis e chegando a caminhões, empilhadeiras, retroescavadeiras e outras máquinas pesadas. Também produz diversos componentes para conversores, como turbina, estator e impulsor, podendo substituí-los nos casos em que apresentam problemas mais acentuados. “Em alguns casos bastante raros, nos quais o conversor está muito comprometido, é necessário substituí-lo integralmente”, destaca Moraes.

No aspecto financeiro, é bastante vantajoso reformar um conversor (em comparação à compra de um novo componente), assegura Ferreira, da Re-torque de Goiânia. Dependendo do modelo, o custo de um conversor novo pode chegar a algo entre R\$ 7 mil e R\$ 25 mil em valores atuais, enquanto a reforma tem um custo médio

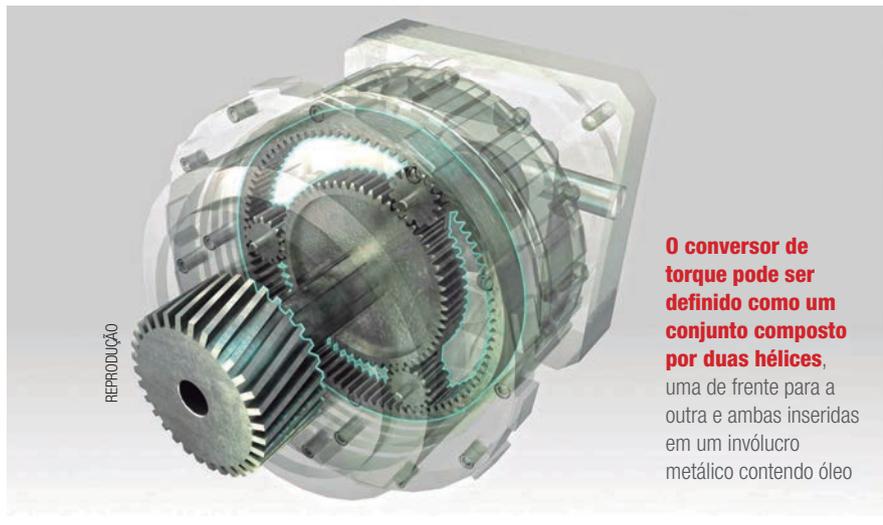
FUNÇÕES E COMPONENTES DO CONVERSOR

Em linhas gerais, o conversor de torque pode ser definido como um conjunto composto por duas hélices, uma de frente para a outra e ambas inseridas em um invólucro metálico contendo óleo. Uma das hélices é acoplada ao motor, enquanto a outra dirige-se ao sistema de transmissão. Com a ação do motor, a primeira hélice se movimenta e o óleo, através de um sistema de acoplamento hidráulico, transmite esse movimento à outra hélice, que por sua vez o leva às rodas. Em veículos mais modernos, dotados de transmissão automática ou semiautomática, o conversor substitui a embreagem na função de impedir que o motor deixe de funcionar quando o veículo não estiver em movimento.

Os principais dispositivos do conversor incluem a bomba (também chamada de impulsor, pois impulsiona o fluido que transmite o movimento), a turbina (composta por um conjunto de aletas que contribuem na transmissão de força) e o estator (que multiplica o torque para a partida do veículo, além de impedir que o fluido entre em contato direto com a bomba, direcionando-o para a posição correta de entrada).

Há ainda outros itens instalados dentro da carcaça, como o gargalo (que faz a ligação com o sistema de óleo), além de rolamentos e molas amortecedoras. Em alguns modelos de conversores também há um mecanismo denominado lock-up, que desativa o conversor em marchas mais altas, transformando o acoplamento hidráulico em acoplamento direto, reduzindo assim o consumo de combustível. Acionado automaticamente pelo sistema, o lock-up é mais comum em automóveis, ônibus e caminhões, que mudam de marcha mais constantemente. “O percentual de máquinas pesadas com lock-up é menor, pois só é usado quando a máquina se desloca por distâncias mais longas e em velocidade maior”, explica Ferreira, da Re-torque de Goiânia.

Moraes, da AB Conversores, reforça que o mecanismo do lock-up é pouco usual em conversores de máquinas de Linha Amarela, sendo mais comum em veículos que transitam em velocidades maiores. “Porém, o mecanismo aparece em alguns veículos off-road mais pesados, incluindo modelos com caixa de transmissão das marcas ZF e Allison, por exemplo”, ele arremata.



Reforma do conversor tem custo médio de cerca de 30% do valor de um novo, mas precisa ser feita por especialistas

de aproximadamente 30% desse valor, em grande parte dos casos. “Agora mesmo, estou fazendo uma reforma bem completa em um conversor de pá carregadeira que custa R\$ 17 mil para a troca”, detalha. “No caso, será feita a troca da turbina e do gargalo originais, além do estator, que é fabricado internamente. Esse serviço sairá por R\$ 6 mil.”

Em termos de custos o procedimento compensa, desde que feito por especialistas. Como geralmente o conversor é uma peça soldada, muitos frotistas – quando notam algum problema – procuram torneiros mecânicos para fazer a reforma. Segundo Correia, da Re-torque de Londrina, esses profissionais até conseguem abrir o componente, mas por não terem as peças necessárias de reposição “acabam fazendo improvisações e gambiarras”, que permitem que o componente funcione apenas temporariamente. “Posteriormente, essas gambiarras acabam gerando novos problemas, chegando muitas vezes a provocar a perda total do conversor”, ele adverte. ●

Saiba mais:

AB Conversores: abconversores.com.br
Re-torque: retorque.com.br

KI WUNG KIM

Integrante da HD Hyundai Infracore, a Develon Heavy Construction Equipment (ex-Doosan Infracore) vem gradativamente consolidando sua participação no mercado brasileiro de equipamentos para construção e mineração. No início deste ano, a marca inaugurou um novo Centro de Distribuição de Peças no Brasil – PDC Develon, em uma área de 2.000 m² na cidade de Jundiaí (SP), considerado um passo estratégico crucial para a expansão da marca no país, que globalmente produz desde caminhões basculantes articulados, escavadeiras, pás carregadeiras e dôzers, até rompedores hidráulicos, miniescavadeiras, manipuladores de materiais e equipamentos florestais, dentre outras soluções.

Em entrevista exclusiva concedida à **Revista M&T**, o presidente da Develon Brasil, Ki Wung Kim, revela os planos da marca para aumentar a participação de mercado no país, incluindo a inauguração de filiais de distribuidores nas principais capitais e polos de negócios, além da fabricação local de máquinas, que também integra a estratégia. “Hoje, a área de suporte ao produto e serviços é uma das mais valorizadas da empresa e que conta com o maior orçamento para investimentos dentro do grupo”, diz ele.

O executivo desenvolveu toda a sua carreira profissional dentro da companhia sul-coreana, na qual atua desde 1999, inicialmente como gerente de vendas na Doosan Corporation, posição na qual permaneceu até 2009, passando depois a CFO (Chief Financial Officer) da Doosan Infracore Índia (de 2010 a 2015) e gestor de crédito na Doosan Infracore e Hyundai Infracore (entre 2016 e 2023), até chegar neste ano à posição de liderança da empresa no Brasil. “Atualmente, a tecnologia é um fator mandatário em tudo o que vemos”, diz ele. “Cada vez mais, as novas gerações exigem produtos altamente tecnológicos, mas também capazes de garantir operações mais precisas e otimizadas.”
Acompanhe.

**“A TECNOLOGIA É MANDATÓRIA
EM TUDO O QUE VEMOS”**



Segundo o executivo, a Develon se destaca em operações severas que requerem equipamentos de qualidade e suporte técnico ágil

- **Como avalia o impacto da mudança de marca para a empresa?**

Nosso principal desafio é mostrar ao mercado que a mudança da marca não impactou na qualidade e tecnologia dos nossos produtos. Muito pelo contrário, podemos dizer que a mudança de marca – em conjunto com a mudança de grupo – fortaleceu ainda mais a nossa característica de desenvolver equipamentos altamente tecnológicos e de excelente qualidade.

- **Qual é a importância do mercado latino-americano para a Develon?**

A América Latina vem ganhando força dentro do grupo. A marca se destaca em operações severas que requerem equipamentos de qualidade e suporte técnico rápido, impulsionando a nossa participação de mercado. No mercado brasileiro, especificamente, isso não é diferente. Devido à confiança do mercado local, estamos reforçando os investimentos com o intuito de melhorar ainda mais o su-

porte aos clientes e aos revendedores brasileiros.

- **Com tem sido o desempenho da empresa em termos de vendas no Brasil?**

No ano passado, tivemos um aumento de quase 40% no volume de vendas em relação ao ano anterior. Essa retomada de vendas foi fundamental para nos reposicionarmos em termos de investimentos e estratégias futuras no mercado brasileiro. Para este ano, temos a operação de peças rodando através do nosso centro de distribuição de peças local e, assim, buscamos um crescimento de mais de 50% no volume de vendas de equipamentos.

- **Qual é a área em que a empresa mais se destaca?**

Globalmente, o mercado de mineração é a área em que mais nos destacamos devido à qualidade, durabilidade e alta tecnologia dos nossos produtos, garantindo maior

produtividade com menores custos operacionais. Já no mercado de construção podemos nos considerar consolidados pois, além dos equipamentos com configuração padrão, oferecemos configurações específicas para demolição e opcionais como rompedores hidráulicos e pulverizadores de concreto, fixos ou com giro.

- **Qual é a estratégia adotada para ampliar a participação da marca localmente?**

Buscamos aumentar a cobertura de atendimento por meio de distribuidores nas principais capitais e polos de negócios no país. A ideia é estar cada vez mais próximo dos clientes e atendê-los de forma rápida e eficaz, diminuindo cada vez mais o tempo de espera no atendimento e no suporte em geral. Ainda em 2024, devemos



inaugurar diversas filiais de distribuidores em território nacional.

- **Pode citar alguns destaques atuais do portfólio da marca?**

Dentre os destaques estão as escavadeiras da série 7M, que trazem um exclusivo sistema de controle de potência do motor, que trabalha em conjunto com a bomba hidráulica eletrônica, tornando o equipamento mais preciso e com consumo muito abaixo da concorrência. Também destacamos o lançamento do caminhão rígido fora de estrada de 90 ton e da escavadeira florestal, que foi projetada de acordo com a necessidade do mercado, garantindo maior disponibilidade durante a operação e em manutenções inesperadas em locais de difícil acesso.

- **A oferta inclui máquinas produzidas no Brasil?**

Durante a M&T Expo 2024 lançamos três escavadeiras fabricadas no Brasil, incluindo os modelos DX150LCB, DX180LCB e DX220LCB, respectivamente de 15, 18 e 22 t, que desde maio já estão disponíveis para venda em todo o território nacional.

- **Como avalia a importância do CDP para o atendimento?**

Sem dúvida, a abertura do centro de distribuição de peças no Brasil, agora em janeiro, foi fundamental para garantir agilidade no atendimento e transmitir maior confiabilidade em nosso negócio. Nosso planejamento de estoque é baseado no comportamento dos equipamentos que trabalham no mundo todo e em sugestões do corpo técnico dos distribuidores locais, garantindo maior disponibilidade de itens e assertividade na escolha das peças. A localização do CDP em

Jundiaí (SP) também auxilia nessa agilidade, pois está localizado entre duas das principais rodovias do estado.

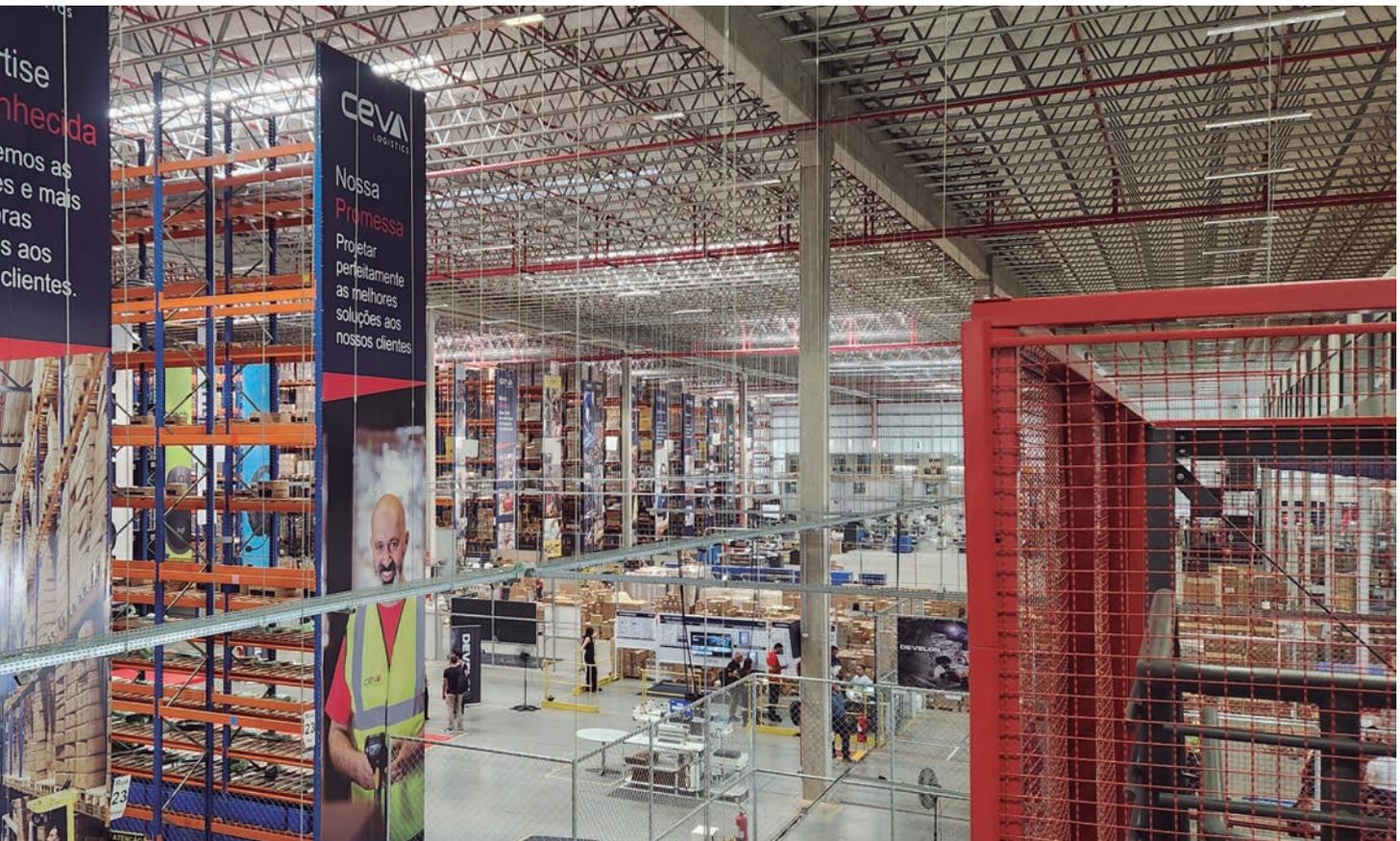
- **Qual é o volume de estoque atual e para quais equipamentos é destinado?**

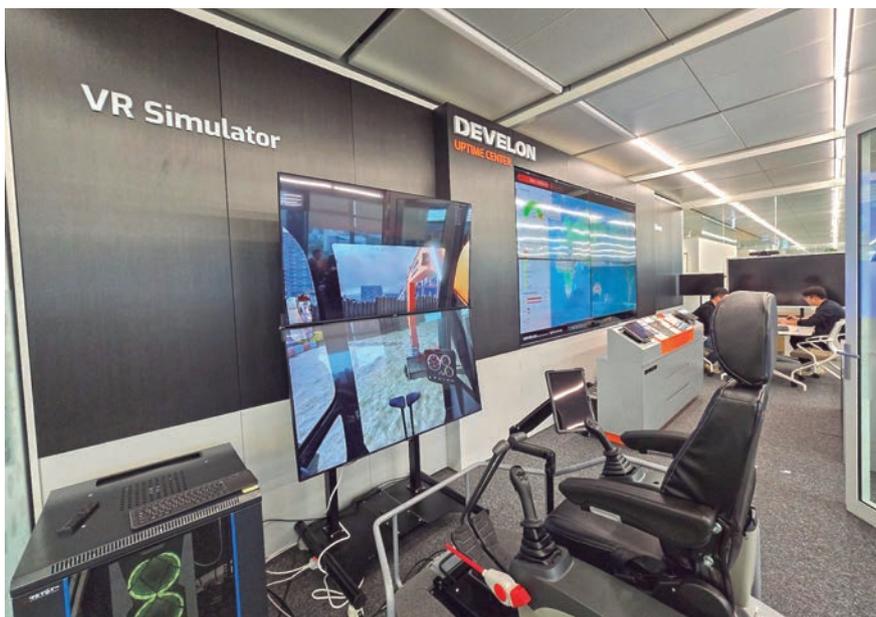
Nosso estoque atual é composto por peças de todas as máquinas que operam no Brasil, inclusive modelos recém-lançados. No momento, o espaço de 2.000 m² conta com um estoque de 4.665 itens em SKUs (Stock Keeping Units, ou Unidades de Manutenção de Estoque).

- **Quais são os planos de expansão em termos de serviços?**

Ainda este ano devemos inaugurar um novo centro de treinamento técnico próximo à Grande São Paulo, visando treinar nossa rede de distribuidores, além de plataformas de treinamentos on-line que já fazem

Inauguração do PDC de Jundiaí representa um marco para a expansão no país, avalia o presidente da Develon Brasil





Centro de monitoramento remoto da marca garante maior eficiência dos equipamentos em campo, diz Kim

parte da nossa rotina. Hoje, a área de suporte ao produto é uma das mais valorizadas da empresa e com maior orçamento para investimentos dentro do grupo.

• **Como vê o impacto das novas tecnologias no setor de máquinas pesadas?**

Atualmente, a tecnologia é um fator mandatário em tudo o que vemos. As novas gerações cada vez mais exigem produtos altamente tecnológicos, capazes de garantir operações mais precisas e otimizadas. Além disso, o crescente déficit de mão de obra e os riscos em determinadas operações impulsionam a busca por alternativas. Hoje, as máquinas não-tripuladas e controladas remotamente já fazem parte da nossa realidade, juntamente com equipamentos que fazem operações sem intervenção, sistemas de detecções de falhas, controles e planejamento de produtividade, controle de segurança do trabalho dentro das áreas de operação e gerenciamento de frotas em tempo real de forma remota.

• **A propósito, quais são os projetos da marca nessas áreas?**

Já estamos testando alguns equipamentos-conceito em diferentes locais do mundo. Durante a ConExpo 2023, por exemplo, mostramos esses conceitos em operações reais dentro de uma área de testes no próprio estande. Já na M&T Expo deste ano, trouxemos esses equipamentos em escala menor, para demonstrar o layout de projeto e aproximar o mercado brasileiro dessa realidade.

• **O que a Develon oferece como diferencial em digitalização?**

Contamos com soluções como o My Develon, uma plataforma digital que aproveita os dados dos equipamentos e usuários para oferecer soluções de serviços abrangentes durante todo o ciclo de vida. A ferramenta visa aumentar a comodidade através da integração de áreas tradicionalmente separadas, fornecendo uma solução abrangente que consolida todas as informações dos equipamentos e serviços digitais em uma única plataforma, a qualquer hora e em qualquer lugar.

• **Como esses dados auxiliam no atendimento remoto às frotas?**

Por meio do Develon Uptime Center, que é o centro de monitoramento remoto da marca, acompanhamos todos os equipamentos para garantir maior eficiência em campo, seja através de suporte técnico global para resolução de problemas, monitoramento de códigos de falha e alarmes, diagnósticos remotos ou prognósticos. Além do centro de monitoramento principal na Coreia do Sul, temos uma estrutura específica para o Brasil, localizada em Americana (SP), e estamos lançando unidades regionais em todos os nossos distribuidores.

• **Como essas ferramentas se aplicam à manutenção especificamente?**

Contamos com uma ferramenta de realidade aumentada chamada AR Guidance, que integra um conteúdo virtual dentro de um cenário real, podendo ser projetada tanto em dispositivos móveis quanto em computadores. Para resolução de problemas em campo, a ferramenta disponibiliza todos os códigos de falhas dos equipamentos, juntamente com o passo a passo para as intervenções de reparo e manutenção.

• **A solução também permite a gestão preditiva dos equipamentos?**

Sim, os testes de desempenho dos principais componentes também já estão disponíveis juntamente com o monitoramento de sinal de sensores da máquina. No visualizador dos equipamentos, é possível identificar a localização e informações dos principais componentes, incluindo motor, sistema hidráulico e sistema elétrico das máquinas.

Saiba mais:
Develon: la.develon-ce.com



SOBRATEMA

GUIA SOBRATEMA DE EQUIPAMENTOS

O Guia on-line é uma ferramenta interativa de consulta para quem procura informações técnicas dos equipamentos comercializados no Brasil.

IDENTIFIQUE, COMPARE, ESCOLHA



GUIASOBRATEMA.ORG.BR



SOBRATEMA CUSTO HORÁRIO DE EQUIPAMENTOS

**TABELA E SIMULADOR DE CUSTO HORÁRIO DOS
EQUIPAMENTOS MAIS UTILIZADOS NO SETOR**

+ de 1.750 modelos
34 famílias de 125 categorias



[SOBRATEMA.ORG.BR/
CUSTO HORARIO/TABELA](http://SOBRATEMA.ORG.BR/CUSTO HORARIO/TABELA)



ANUNCIANTES – M&T 284 – JUNHO – 2024

ANUNCIANTE	SITE	PÁGINA	ANUNCIANTE	SITE	PÁGINA
ADDIANTE	www.addiante.com.br	33	LINTEC	www.lintec-linnhoff.com	31
AGCO POWER	www.agcocorp.com	35	LOJA SOBRATEMA	www.sobratema.org.br/loja	94
ARMAC	www.seminovos.armac.com.br	29	LUBSERT	www.lubsert.com.br	49
ASSOCIADO SOBRATEMA	www.sobratema.org.br	91	M&T EXPO	www.mtexpo.com.br	78
CIBER	www.ciber.com.br	19	MANITOWOC	www.manitowoc.com	43
GENIE	www.genielift.com	23	MANTOMAC	www.mantomac.com.br	59
GUIA SOBRATEMA	www.guiasobratema.org.br	105	MILLS	www.mills.com.br	51
INFRABRASIL	www.infrabrasil.net.br	45	PW HIDRO	www.pwhidro.com.br	27
INSTITUTO OPUS	www.opus.org.br	63	REVISTA M&T	www.revistamt.com.br	96
JCB	www.jcbbrasil.com.br	57	ROCK BRIT	www.rockbrit.com.br	53
JLG	www.jlg.com	61	ROMANELLI	www.romanelli.com.br	41
JOHN DEERE	www.deere.com.br/pt/ máquinas-pesadas-equipamentos-para-construção/	15	SHOPPING SOBRATEMA	sobratemashopping.com.br	4ª CAPA
KOMATSU	www.komatsu.com.br	2ª CAPA	TONIOLO BUSNELLO	https://www.tbsa.com.br/	3ª CAPA
LANTEX	www.lantex.com.br	55	XCMG	https://xcmgbrasil.com.br/	47
LIEBHERR	www.liebherr.com	17	YANMAR	https://www.yanmar.com.br	9

Como evitar traumas nas reestruturações



RAIZ CONSULTORIA

Criar e manter um investimento organizacional permanente é a base da gestão de talentos internos em qualquer empresa, independentemente do porte da organização.”

Para qualquer pessoa, faz parte da vida profissional sofrer com a possibilidade de demissão. Não há quem não tenha sentido medo de integrar a “lista negra”, não importa que se encaixe em “processos de reestruturação”, de “eliminação de redundância” ou de simples “demissão sumária”. Em qualquer uma dessas situações, o sentimento de perda e humilhação é absolutamente intolerável. Mesmo quando se percebe outros colegas passando pela mesma situação, o alívio vem acompanhado de raiva e decepção, quebrando a confiança na organização e, conseqüentemente, nas pessoas.

Em recente conversa entre profissionais, comentávamos sobre eventuais formas de minimizar o impacto desses processos traumáticos, com a premissa de se buscar algo positivo para as organizações. Em geral, a opinião predominante é que, embora a reestruturação seja necessária, o trauma organizacional deve ser evitado para que o efeito das mudanças seja positivo. Nesse aspecto, a conclusão é que há pelo menos uma maneira de minimizar os efeitos negativos e criar um ambiente menos apreensivo para as pessoas.

Isso pode ser obtido com a reposição interna, que converte a perda em oportunidades para as pessoas remanescentes. Quando a reposição é feita com solução externa, o problema se agrava para a equipe, principalmente quando se trata de uma posição executiva. Caso seja possível uma solução interna, a sequência de reposição pode gerar benefícios e oportunidades para várias pessoas no organograma, reduzindo o estresse na organização.

Como premissa para a adoção dessa solução, é importante manter um plano de sucessão para todas as posições, desenvolvendo conjuntamente a equipe para as necessidades futuras da organização. Criar e manter um investimento organizacional permanente é a base da gestão de talentos internos em qualquer empresa, independentemente do porte da organização. Trata-se de uma questão de responsabilidade e de visão do gestor, que precisa se manter atento e preparado para efetivar atualizações na organização, sempre visando o seu crescimento.

De fato, esse é o diferencial que uma boa gestão propicia para a empresa, devendo fazer parte das habilidades inatas de competência de um bom gestor. Até porque essa solução interna também pode trazer benefícios adicionais, como a contenção da folha, uma vez que geralmente as reposições externas tendem a custar mais caro que as soluções internas.

***Yoshio Kawakami**
é consultor da Raiz Consultoria e diretor técnico da Sobratema

TONIOLO, BUSNELLO
TERRAPLENAGENS E PAVIMENTAÇÕES

TONIOLO, BUSNELLO S.A.

HÁ 70 ANOS CONSTRUINDO O FUTURO.

Neste ano de 2024 estamos comemorando **70 anos** de empresa e de muito trabalho. Durante todos estes anos primamos pela qualidade, crença em nossos valores éticos, morais e de respeito. Atualmente somos reconhecidos como uma construtora completa em razão das áreas em que atuamos.

CONSTRUÇÃO PESADA, TÚNEIS, CONSTRUÇÃO CIVIL, URBANISMO, SANEAMENTO, BARRAGENS, HIDRELÉTRICAS E MINERAÇÃO são áreas que dominamos a tecnologia graças a uma equipe de profissionais altamente especializada e, em uma data importante como esta, queremos homenagear nossos colaboradores, fornecedores e nossos clientes que acreditaram no nosso sonho de **CONSTRUIR O FUTURO**.



TONIOLO, BUSNELLO

TÚNEIS, TERRAPLENAGENS E PAVIMENTAÇÕES



Construindo
o futuro.

LANÇAMENTO



SOBRATEMA
s h o p p i n g

**SAIA NA FRENTE ANUNCIANDO NO
MELHOR MERCADO DE MÁQUINAS,
EQUIPAMENTOS, PEÇAS, ACESSÓRIOS
E SERVIÇOS DO BRASIL!**

**EM TODOS OS PLANOS
DESCONTO DE LANÇAMENTO
POR TEMPO LIMITADO**



SOBRATEMASHOPPING.COM.BR

