



Finanças sob controle

Poucos e eficazes relatórios ajudam a manter a saúde financeira em dia e atravessar tempos desafiadores. Entender do que tratam e visualizá-los nas tomadas de decisão pode ser a diferença entre lucro e prejuízo

Gestão e negócios

Em um cenário adverso para a economia brasileira, empresários lutam dia a dia com desafios específicos do setor



www.apelmat.org.br



Especial

10 dicas para sua empresa atravessar 2016 sem se deixar abater por um cenário pouco animador

Espaço do empreendedor

Mirar no futuro ou em nichos é a dica para quem apostar no setor de locação



Rolo compactador HAMM

MODELO 3411P COM FINAME PRODUZIDO NO BRASIL



SIMPLESMENTE O MELHOR

- > Mais resistente
- > Mais econômico
- > Mais eficiente

 www.hamm.eu

WIRTGEN BRASIL SUL

RS / SC - T: 51 3364 9292

WIRTGEN BRASIL CENTRO-OESTE

MT / MS / DF / GO / TO / MA / RO / AC - T: 62 3086 8900

WIRTGEN BRASIL NORDESTE

CE / RN / PE / PB / PI - T: 81 3366 8150

WIRTGEN BRASIL RIO DE JANEIRO

RJ / ES - T: 21 3570 9199

WIRTGEN BRASIL SÃO PAULO

SP - T: 19 2513 1796

VIANMAQ EQUIPAMENTOS

PR - T: 41 3555 2161

REQUIMAQ EQUIPAMENTOS E MÁQUINAS

BA / SE / AL - T: 71 3379 1551

NICAMAQUI EQUIPAMENTOS

MG - T: 31 3490 7000

DELTA MÁQUINAS

PA / AP - T: 91 3344 5000

DELTAMAQ EQUIPAMENTOS DA AMAZÔNIA

AM / RR - T: 92 3651 4222

INOVA MÁQUINAS (Compactadores HAMM)

MG / RJ / ES - T: 31 2566 1717

VENEZA EQUIPAMENTOS (Compactadores HAMM)

CE / RN / PE / PB / PI / MA / BA / SE / AL - T: 0800 071 8009

PÁGINA
5**Editorial**

Perseverar é palavra de ordem

PÁGINA
6**Cenário**

Destaques em terraplenagem, construção civil, infraestrutura, obras públicas e gestão

PÁGINA
13**Mercado**

Fabricantes apostam que é possível crescer em meio à turbulência econômica atual

PÁGINA
16**Gestão e Negócios**

Veja como a Apemat e a Analoc têm se posicionado diante dos desafios do setor de locação

PÁGINA
18**Reportagem de Capa**

Conheça os instrumentos para controlar as finanças da empresa

PÁGINA
22**Canal Aberto**

Ar comprimido: o sopro de que a indústria precisa

PÁGINA
24**Manutenção**

Para garantir uma boa performance do trator de esteiras, confira as dicas para cuidar do material rodante

PÁGINA
26**Opinião**

Um sinal de esperança

PÁGINA
28**Internacional**

Este ano promete!

PÁGINA
32**Espaço do Empreendedor**

Quem quer ingressar no setor de locação deve mirar no futuro ou apostar em nichos. Em ambos os casos, alguns cuidados são necessários

PÁGINA
36**Mão de Obra**

O impacto dos acidentes de trabalho em nossa economia

PÁGINA
38**Especial**

Veja dez dicas que poderão apoiar sua empresa nos próximos meses

PÁGINA
40**Palavra de Especialista**

Mande embora o pessimismo

PÁGINA
42**Palavra de Especialista**

Você tem perfil empreendedor?

PÁGINA
43**Social**

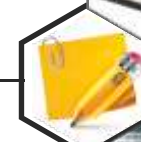
Confira os eventos dos últimos meses

PÁGINA
49**Classificados**

As melhores ofertas de serviços e equipamentos

PÁGINA
54**Agenda**

Acompanhe a programação da associação

PÁGINA
55**Tabela**

Preços de locação e prestação de serviços de terraplenagem



APELMAT

Composição da Diretoria da Apemat 2014/2018

Presidente - Marcus Welbi Monte Verde
Vice-Presidente - Flávio Figueiredo Filho
Vice-Presidente - José Antonio Spinassé
Vice-Presidente - Wanderley Cursino Correia
Vice-Presidente - Alex Sandro Martins Piro
Vice-Presidente - Rubens Pelegrina Filho
Vice-Presidente - Luis Carlos Gomes Leão
Vice-Presidente - Hilário José de Sena
Tesoureiro - Cesar Augusto Madureira
Secretário - Vanderlei Cristiano Vieira Rodrigues
Diretor Executivo - Paulo da Cruz Alcaide
Diretor Executivo - Afonso Manuel Vieira da Silva
Conselheiro Fiscal - José Abrahão Neto
Conselheiro Fiscal - Gilberto Santana
Conselheiro Fiscal - Ademir Geraldo Bauto
Conselheiro Fiscal - Vicente de Paula Enedino
Suplente de Conselho Fiscal - Luiz Gonzaga de Brito
Superintendente - Luiz Antônio Sanches

Diretoria Adjunta da Apemat 2014/2018

Diretor Adjunto - Eduardo Alperovich
Diretor Adjunto - José Doniseti Luiz
Diretor Adjunto - Luiz Carlos Vieira da Silva
Diretor Adjunto - José Eduardo Busnelo
Diretor Adjunto - Emerson Dias Correia
Diretor Adjunto - Ivomario Netto Pereira

Conselho Consultivo da Apemat 2014/2018

Presidente do Conselho - Marcus Welbi Monte Verde
Conselheiro - Sergio dos Santos Gonçalves
Conselheiro - Edmilson Antonio Daniel
Conselheiro - Antonio Augusto Ratão
Conselheiro - Marco Antonio C. F. de Freitas
Conselheiro Consultivo - José Dias da Silva
Conselheiro Consultivo - Armando Sales dos Santos
Conselheiro Consultivo - Jovair José Marcos Merlo
Conselheiro Consultivo - Elvecio Bernardes da Silva
Conselheiro Consultivo - Wilson Lopes Moço
Conselheiro Consultivo - Artur Madureira Carpinteiro
Conselheiro Consultivo - Flavio Fernandes de Freitas Faria
Conselheiro Consultivo - Maurício Briard
Conselheiro Consultivo - Manuel da Cruz Alcaide



Composição da Diretoria do Selemat 2014/2018

Presidente - Marcus Welbi Monte Verde
Vice-Presidente - Flávio Figueiredo Filho
Secretário - Wanderley Cursino Correia
Tesoureiro - Cesar Augusto Madureira
Suplente de Diretoria - Wanderley Cursino Correia
Suplente de Diretoria - Alex Sandro Martins Piro
Suplente de Diretoria - José Ayres
Suplente de Diretoria - Ricardo Bezerra Topal
Conselheiro Fiscal - Manuel da Cruz Alcaide
Conselheiro Fiscal - Luiz Gonzaga do Nascimento
Conselheiro Fiscal - Fernando Rubio Mazza
Suplente de Conselho Fiscal - Fabio Lourenço de Paulo Lima
Suplente de Conselho Fiscal - Jamerson Jaklen Silva Pio
Suplente de Conselho Fiscal - Adalto Feitosa Alencar
Delegado Efetivo - Marcus Welbi Monte Verde
Delegado Efetivo - Manuel da Cruz Alcaide
Delegado Suplente - Maurício Briard
Delegado Suplente - Flavio Figueiredo Filho
Superintendente - Luiz Antônio Sanches

Os artigos assinados não refletem necessariamente a opinião da Apemat - Selemat. As informações que constam nos anúncios e informes publicitários veiculados são de responsabilidade dos anunciantes.

Produção Editorial e Tecnologia

Lasweb Soluções Inteligentes
www.lasweb.com.br

Editora

Tatiana Alcalde (jornalista responsável) MTb 39428
imprensa@apemat.org.br

Colaboração

Denise Marson (reportagem)

Fotógrafo

Thiago Capodanno

Diagramação, design e arte-final

Antonio Santo Rossi
arte@apemat.org.br

Revisor

João Hélio de Moraes
revisor@apemat.org.br

Publicidade

Comercial e Relações Públicas
Marcos Dechechi
revista@apemat.org.br

Impressão

Gráfica Silvamarts
Impressão de 6.000 exemplares

Revista Digital

Baixar gratuitamente na Loja da Apple ou no Google Play

Portal de Notícias

www.apemat.org.br

Site do Sindicato

www.selemat.org.br

Acompanhe nas mídias sociais

Facebook, LinkedIn, Twitter, Issuu e YouTube

A **Revista Apemat - Selemat** é uma publicação da Associação Paulista dos Empreiteiros e Locadores de Máquinas de Terraplenagem, Ar Comprimido, Hidráulico e Equipamentos de Construção Civil e do Sindicato das Empresas Locadoras de Equipamentos e Máquinas de Terraplenagem do Estado de São Paulo.



Escreva para a redação

Mande suas sugestões, seus comentários e suas dúvidas para a redação da **Revista Apemat - Selemat**. É só escrever para imprensa@apemat.org.br

Rua Martinho de Campos, 410, Vila Anastácio
São Paulo - SP - CEP 05093-050
Tel. (11) 3722-5022
www.apemat.org.br



Perseverar é palavra de ordem

Começamos um novo ano e mantemos o foco em nossa missão, visão e valores. A Apelmat, juntamente com o Selemat, segue dando continuidade a projetos e ações que beneficiem os associados e os auxiliem a enfrentar este período crítico da economia e de baixa demanda em nosso segmento.

O desempenho da economia comprova que a crise é uma realidade – sem contar o que já temos sentido na pele. Além dos desafios que enfrentamos em nosso setor, com questões que vão desde impostos e descarte de resíduos a problemas de logística, o atual momento nos impõe juros altíssimos, dificultando o crédito e aumentando a dívida das empresas. A queda brusca nos negócios é, de longe, o mais duro fato. A estimativa é que o segmento de locação de equipamentos, da linha leve e também da pesada, opera hoje entre 30% e 50% da sua capacidade.

As autoridades dão sinais positivos em relação a investimentos em infraestrutura. Demonstram, no fim das contas, o desejo de aumentar a confiança do mercado. Ainda assim, tudo o que propõem precisa sair do papel. Enquanto não tomam novas medidas que poderão trazer alívio e um ambiente favorável aos negócios, nos resta encarar o desafio de reduzir custos, identificar nichos e oportunidades, além de otimizar equipamentos e transportes, entre outras ações.

Por isso, nesta edição trazemos dez dicas para sua empresa atravessar 2016 sem se abalar e destacamos quais são os instrumentos eficazes para controlar as finanças da companhia. Entender do que alguns relatórios tratam pode ajudar em importantes tomadas de decisão.

Você vai notar uma novidade ao longo das próximas páginas. A revista conta com uma nova estrutura editorial, que contempla tanto o universo da Apelmat quanto do Selemat. Esperamos, assim, melhor prover você – e sua empresa – de informações que geram negócios.

Que neste ano prossigamos com perseverança diante dos desafios à nossa frente e que cada um deles se transforme em oportunidade de crescimento e de realização.

Boa leitura!

Marcus Welbi Monte Verde
Presidente Apelmat - Selemat

Memória viva

Livro Apemat 30 Anos resgata a história da associação

Na noite de 12 de dezembro, a Associação Paulista dos Empreiteiros e Locadores de Máquinas de Terraplenagem, Ar Comprimido, Hidráulico e Equipamentos de Construção Civil (Apemat) reuniu associados, diretores, conselheiros, ex-presidentes, parceiros, colaboradores, fornecedores e patrocinadores para o lançamento do livro *Apemat 30 Anos*. A edição comemorativa resgata a história da entidade, fundada em 29 de maio de 1985 – são três décadas de uma trajetória marcada por muitos desafios e conquistas.



Em seu discurso, Marcus Welbi Monte Verde, presidente da Apemat e também do Sindicato das Empresas Locadoras de Equipamentos e Máquinas de Terraplenagem do Estado de São Paulo (Selemat), lembrou que a história é cíclica. “A crise econômica e política do início dos anos 90 fez com que os associados da Apemat tivessem de cortar despesas. Como em 1992 o mercado ainda não havia se recuperado, a associação decidiu pelo cancelamento da festa de comemoração do fim do ano. No lugar do grande evento, realizou-se uma pequena reunião de confraternização”, falou. “Curioso como a história se repete. Neste ano, cancelamos a grande festa devido ao momento econômico pelo qual todos passamos e, no lugar, realizamos este evento em nossa sede”, completou.

O presidente da associação lembrou a fala de Carlos Alberto Laurito, gerente de relações institucionais do Sindicato da Indústria da Construção Pesada do Estado de São Paulo (Sinicesp): “A melhor definição de crise é esta: ela é como uma turbulência em um avião no ar. Parece que o mundo vai acabar, mas passa e a viagem continua”. “Nossa mensagem é que esta turbulência vai passar e vamos sobreviver. Precisamos acreditar”, declarou Welbi. “Agradecemos a presença de todos os convidados que prestigiaram e fizeram desta cerimônia um marco histórico da nossa entidade”, finalizou.



Distinção

O mentor da história da Apemat, José Dias da Silva, foi o grande homenageado da noite. O presidente fundador da entidade recebeu um troféu e o primeiro exemplar do livro comemorativo.

Os representantes de Gonçalves & Dias, Lomater Locação e Terraplenagem, Romana Terraplenagem, Seixo Terraplenagem, Loctrator Locação, Madureira Locações, Retrolula Terraplenagem, Calusi Locação, Transter Terraplenagem, MP Terraplenagem e Satélite Terraplenagem receberam uma placa comemorativa.

Case, Caterpillar, Ciber, Divepe, John Deere, Komatsu, New Holland, Romanelli, Sotreq, Veneza, Volvo e Web Pesados – patrocinadores do livro comemorativo – também foram homenageados, assim como os diretores e os funcionários da associação.

Cuidados com o sistema hidráulico

Dados levantados pela Ultra Clean Brasil apontam que cerca de 80% das falhas de circuitos hidráulicos de veículos pesados utilizados pelo setor da construção estão associadas à contaminação interna de tubos e mangueiras por pó, partículas sólidas e outras impurezas.

De acordo com a empresa, o quadro pode ser evitado com uma eficaz limpeza dessas tubulações pelos fabricantes e concessionários. Para a tarefa, a Ultra Clean desenvolveu o UC System, tecnologia que dispara em alta velocidade projéteis de espuma de poliuretano no interior de tubos e mangueiras. A pressão exercida pelo projétil remove impurezas e resíduos indesejáveis aos circuitos hidráulicos.

Desenvolvido nos Estados Unidos pela Ultra Clean Technologies, o produto limpa a seco e em questão de segundos as tubulações, colaborando para reduzir custos com a manutenção de veículos pesados ao mesmo tempo em que aumenta a produtividade. “Nossa tecnologia destaca-se ainda por ser ecologicamente correta e proporcionar uma série de economias para os usuários, como redução do tempo gasto com a limpeza; economia com água e sanitizantes; além de melhoria das condições de trabalho dos operadores, ou seja, insalubridade zero”, afirma Osiris Rocha, diretor executivo da Ultra Clean Brasil.



Faça chuva ou faça sol

Há 15 anos, a Itaquareia opera um aterro de materiais inertes

Ao divulgar o plano de recuperação de sua área de mineração de areia em Itaquaquecetuba, a Itaquareia apresentou como solução a implantação de um aterro de materiais inertes.

O projeto apresentado pela Itaquareia atende à NBR 15.113 e recebeu as licenças de instalação e operação, tendo sido aprovado pela Companhia Ambiental do Estado de São Paulo (Cetesb). Desde 2001, a Itaquareia vem operando o aterro de materiais inertes, que são resíduos gerados em obras civis de desaterro para fundações, escavações para construções em geral e demolições.

A operação do aterro é conduzida com controles ambientais desde o gerador até a entrada no aterro, onde existem inspetores que verificam as cargas recebidas. O aterro é provido de rede de monitoramento da qualidade da água, e sistematicamente são realizadas campanhas de amostragem para acompanhamento.



Usina de Reciclagem de Entulho e Concreto

Devido às suas dimensões e ao correto planejamento e condução das operações, em especial a preparação dos acessos internos, o aterro funciona o ano todo, em dias secos ou chuvosos, e tem a capacidade de receber mais de mil viagens por dia.

O aterro conta com uma Usina de Reciclagem de Entulho e Concreto, com grande capacidade de produção, que brita e separa os agregados resultantes do processamento de entulho e concreto para sua reutilização em obras.

Visando atender à Resolução nº 058/Amlurb/2015, que trata da implementação do controle de transporte de resíduos no formato eletrônico, o aterro está cadastrado e apto para o recebimento dos resíduos e hoje é considerado umas das principais áreas de destinação de São Paulo.

Localizada ao lado do Rio Tietê, a Itaquareia investiu no plantio de espécies nativas em toda a área de preservação permanente (APP) do rio.

Futuramente a área aterrada será ocupada por um condomínio logístico, cuja concepção já foi apresentada à Cetesb.

Máquinas de pequeno porte: alternativas econômicas e práticas

De acordo com os relatórios da AEM (sigla em inglês para a Associação de Equipamentos Manufaturados), até o fechamento de agosto de 2015, foram comercializadas 797 minicarregadeiras e 360 miniescavadeiras no mercado brasileiro.

A demanda por miniequipamentos é comprovada pela New Holland Construction, que conta com dez miniequipamentos em seu portfólio: sete opções de minicarregadeiras (L213, L215, L218, L220, L223, L225 e L230) e três de miniescavadeiras (E27B, E35B e E55BX).

Segundo o gerente de produto, Marcos Rocha, a versatilidade é um dos fatores responsáveis pela elevação do volume de vendas dos compactos nos últimos anos. “As minicarregadeiras, por exemplo, possuem uma quantidade imensa de implementos que podem ser acoplados, abrindo um leque de aplicações.”

A procura por máquinas com essas características está diretamente ligada à capacidade de adequação dos equipamentos, seja por dimensões menores das obras, limitação de espaço físico ou características da engenharia mecânica. “Neste último aspecto, a versatilidade e a manobrabilidade permitem uma movimentação mais ágil em espaços confinados, bem como um impacto reduzido no tráfego de pessoas e veículos”, completa.

Equipamentos de até 10 toneladas, como as minicarregadeiras, podem ser deslocados facilmente em centros urbanos com o uso de caminhões de pequeno porte, que podem inclusive circular em horários restritos ao transporte em caminhões maiores. Além disso, os compactos apresentam custo menor de aquisição e locação, atendendo à atual necessidade de redução de investimentos das construtoras, que buscam equipamentos com relação custo-benefício compatível com orçamentos mais enxutos para o término das obras.



Atlas Copco anuncia nova aquisição

A Atlas Copco vai adquirir a Fiac, fabricante italiana que oferece uma ampla gama de compressores de pistão, produtos de tratamento de ar e peças de reposição. Com sede em Bolonha, a empresa tem cerca de 400 funcionários, conta com unidades de produção na Itália, na China e no Brasil, e vende seus produtos em mais de 110 países.

“A Fiac representa produtos de ar comprimido de altíssima qualidade, e essa aquisição fortalecerá o nosso portfólio de produtos e nossa experiência, especialmente para compressores de pistão”, disse Nico Delvaux, presidente da área de negócios Compressor Technique da Atlas Copco. “Nós estamos adicionando outra marca forte para o nosso portfólio de marcas.”

Os compressores Fiac são utilizados por uma ampla gama de clientes nas áreas industrial e profissional, incluindo pequenas e médias empresas, de oficinas de reparação de automóvel a empresas de manufatura.

A aquisição está sujeita a regulamentação e aprovações, e é esperado que seja concluída durante o primeiro trimestre de 2016. As partes concordaram em não divulgar o preço de compra. A Fiac se tornará parte da nova divisão Professional Air na área de negócios Compressor Technique, que a Atlas Copco irá criar após a conclusão da aquisição.

Equipamentos Case em obras da Olimpíada

No parque de máquinas da Rio Rental Locação, cerca de 30 equipamentos de construção são da marca Case. A maioria está locada para empresas que tocam obras para a Olimpíada, que acontece este ano no Rio de Janeiro.

Escavadeiras hidráulicas CX220 e retroescavadeiras 580N atuam na construção do Passeio Olímpico, na Barra da Tijuca; miniescavadeiras CX75 trabalham no Centro de Hipismo do Complexo Esportivo de Deodoro; enquanto minicarregadeiras SV300 realizam múltiplas funções na pavimentação das áreas de provas e estacionamento, no Complexo Esportivo de Deodoro e no Complexo de Jacarepaguá.

O gerente comercial da Rio Rental, Jonas Martins, afirma que as máquinas da Case são as preferidas de alguns clientes que tocam obras no local. “Na linha de retroescavadeiras, por exemplo, a 580N tem uma credibilidade enorme no mercado. Se o cliente já conhece a retroescavadeira da Case, ele pede outra máquina da marca”, conta.

Os compactos também têm se destacado nos trabalhos. É o caso das minicarregadeiras SV300, de levantamento vertical, e das miniescavadeiras CX75 e CX27. “A minicarregadeira é uma máquina ainda pouco explorada no Brasil, mas que já faz muito sucesso no exterior. Parece um canivete suíço, pois podemos utilizá-la com vários implementos; pequena, pode fazer trabalhos em espaços limitados, abertos ou fechados.”

No Complexo de Deodoro, a SV300 opera equipada com fresadora para asfalto, com vassoura na coleta de material derivado da fresagem e ainda com caçamba e garfo pallet em atividades de carregamento e movimentação de material.



29 de maio: Dia do Operador

O Projeto de Lei 860/15, apresentado pelo deputado Orlando Morando (PSDB) para criar o Dia do Operador de Máquinas e Equipamentos para Terraplenagem, foi aprovado pela Assembleia Legislativa do Estado de São Paulo. Em 6 de janeiro deste ano, o governador Geraldo Alckmin promulgou a Lei nº 16.088, que institui a data, a ser celebrada anualmente em 29 de maio. No mesmo dia, comemora-se a fundação da Apelmat.

Marca positiva

A Auto Sueco São Paulo, concessionária exclusiva de ônibus e caminhões Volvo, contabilizou mais de 350 unidades usadas que foram vendidas até novembro de 2015 pelo Programa Viking, uma iniciativa criada há 17 anos pela marca e que já viabilizou mais de 12 mil vendas.

O Programa Viking Plus, voltado exclusivamente à venda de seminovos, tem atraído clientes porque oferece procedência de documentação, garantia de trem de força por um ano dos pesados, pneus e rodas novas, mais revisões feitas pela fábrica.

Os clientes que adquiriram as unidades da marca por meio do programa ganharam ainda um pacote de lubrificação por um ano e o Voar, serviço conhecido como Volvo Atendimento Rápido 24 horas.

De portas abertas

A BMC-Hyundai consolidou seu programa de visita à fábrica de equipamentos de linha amarela, localizada em Itatiaia (RJ). A iniciativa, chamada de Hyundai Experience, é realizada desde 2013 e envolve a participação de clientes de todo o País. Em 2015, o encontro aconteceu duas vezes – em maio e novembro – e deve ser repetido neste ano, segundo Renata da Costa Rodrigues, integrante da equipe de marketing da empresa.

Na planta industrial, a programação começa com a apresentação de vídeo institucional e um café da manhã. Após a recepção, os convidados conhecem a linha de produção e fazem uma pausa para almoço. A segunda etapa do encontro inclui a visita ao centro de distribuição de peças, reforçando a política de pós-vendas da companhia e um *test drive* com as máquinas. Ao final, em um bate-papo com a equipe de engenharia da fabricante é possível sanar dúvidas sobre os equipamentos da marca e o programa de pós-vendas.

Felipe Martins, especialista em manutenção da Makro Engenharia, foi um dos convidados da edição de 2015, conhecendo a fábrica em novembro. “Foi ótimo visitar a planta” diz. De acordo com ele, a experiência foi válida principalmente porque sua empresa está ampliando a atuação para equipamentos da linha amarela.



Feicon Batimat 2016

A 22ª edição da Feicon Batimat – Salão Internacional da Construção acontecerá entre 12 e 16 de abril, no Anhembi, em São Paulo. A feira ganhou um importante reforço em seu time. Alexandre Brown, profissional que atua na área de construção civil há alguns anos, assumiu sua direção. “O salão é um grande gerador de negócios e troca de informações. Com os diversos desafios, estamos planejando um salão mais moderno”, diz.

Em busca de novidades, Brown e Yeda Monteiro, *show manager* do evento, estiveram recentemente em Paris para participar da Batimat, considerada um dos maiores eventos do mundo da construção civil. Realizada em parceria por Ideobain e Interclima+Elec, a edição reuniu mais de 2.600 expositores franceses e de outros países e contou com 350 mil visitantes. O salão apresentou soluções para eficiência energética e conforto térmico. “Foi uma excelente oportunidade para termos acesso a empresas que ainda não desenvolveram negócios na América Latina e realizar uma troca de experiência com os colegas da França, podendo assim trazer novas ideias para a edição brasileira”, contou Brown.

Troca de conhecimento

A Vermeer Brasil prepara um evento inédito no País, o Mundo Vermeer. Os principais temas da linha de atuação da empresa serão discutidos e apresentados por mais de 30 especialistas em 10 e 11 de março, na sede da empresa, em Valinhos (SP).

Os seminários estão divididos em três áreas: infraestrutura subterrânea, energias renováveis e alimentos saudáveis, todas ligadas às áreas de atuação da empresa. Para o primeiro dia estão programadas discussões sobre energia eólica e solar, construção rodoviária, gás, construção civil, telecom, saneamento e energia elétrica. No segundo dia será a vez dos setores florestal (poda e biomassa), biomassa da palha de cana, meio ambiente, compostagem e agrícola (irrigação, fenação, silagem e pré-secado).



“A intenção é mostrar que neste momento difícil existem maneiras de trabalhar com mais eficiência. Queremos passar essa mensagem com exemplo de casos de sucesso, de clientes que estão fazendo isso com a ajuda dos equipamentos Vermeer. Com tecnologia, equipamentos e soluções diferenciadas é possível prestar o serviço de uma forma rentável, o que é crucial neste momento”, explica Hebert Waldhuetter, diretor da Vermeer América Latina.

As inscrições para o evento podem ser feitas pelo site mundovermeer.com.

Novos manipuladores telescópicos

A JLG Industries está fornecendo para a região da América Latina os mais novos manipuladores telescópicos, que incluem a linha redesenhada dos produtos da marca JLG e uma linha atualizada da marca SkyTrak. Os modelos chegam ao mercado após uma pesquisa abrangente das necessidades dos clientes e do entendimento dos benefícios que o manipulador telescópico traz para a região.

“O manipulador telescópico é uma ferramenta de múltiplos usos que permite a execução eficiente de diversos tipos de trabalhos em qualquer canteiro de obras para vários segmentos de mercado”, diz Brian Boeckman, diretor global de produtos para manipuladores telescópicos da JLG Industries. “Nesta nova versão, essas máquinas promovem maior confiança e conforto do operador e oferecem maior versatilidade, com mais de 30 acessórios acopláveis para fazer uma série de trabalhos. Essa fórmula permite assegurar maior produtividade em inúmeros projetos.”

Os manipuladores telescópicos da marca JLG, disponíveis em cinco versões, têm agora a mesma estabilização do eixo traseiro dos modelos SkyTrak, aumentando a confiança do operador quando está carregando e depositando cargas em altura. Eles também vêm com câmera opcional de ré, sistema sensor de ré e controle de deslocamento, o qual é um amortecedor para a lança (auxilia para manter a lança estável em terrenos irregulares).

As atualizações na linha SkyTrak, que também conta com cinco modelos, incluem como opcional cabine com ar-condicionado, o que aumenta o conforto do operador em climas mais quentes. Tanto a série JLG como a SkyTrak aumentaram o conforto das cabines ao incluir apoio para braço e um controle por joystick único que desempenha todas as funções da lança.



Tracbel inova com aplicativo

Acompanhando o desenvolvimento tecnológico, aliando agilidade, mobilidade, modernidade e um atendimento integrado a seus clientes, o Grupo Tracbel lançou um aplicativo próprio, o Connect Tracbel. “Ele é exclusivo para os clientes que possuem nossos equipamentos, englobando todos os modelos e marcas que representamos. O objetivo do nosso aplicativo é evitar que a máquina fique parada, o principal problema para quem trabalha com produtividade”, explica Luis Otávio de Lima, diretor de pós-vendas do Grupo Tracbel.



Desenvolvido nas versões Android e iOS, o Connect Tracbel está disponível para download nas lojas da Apple Store e Google Play. Basicamente, por meio do app, os clientes do Grupo Tracbel poderão solicitar suporte para atendimento às máquinas, inserir toda a sua frota e acompanhar os atendimentos.

“Máquina parada no nosso segmento é sinônimo de prejuízo. Portanto, agora, o próprio operador do equipamento, por exemplo, poderá nos informar que sua máquina parou por algum motivo, seja ele qual for, acionando diretamente o nosso Cetec (Centro de Excelência Técnica), que automaticamente será avisado, entrando em contato imediato para solucionar o problema”, revela Luiz Gustavo R. de Magalhães Pereira, CEO do Grupo Tracbel.

O aplicativo também permite que o cliente possa anexar uma foto do equipamento, do painel ou de qualquer peça da máquina que possa estar danificada, detalhando ainda mais o problema ocorrido. Outro destaque é que o cliente também poderá permitir a geolocalização exata da máquina, o que irá agilizar o atendimento caso seja necessário deslocar um consultor técnico.

Com o pé direito

Fabricantes da linha amarela buscam possibilidades de novos negócios e apostam que é possível crescer mesmo com as dificuldades econômicas atuais

Não há dúvidas de que 2016 será desafiador para o setor de máquinas de construção no Brasil. A crise política e o panorama de recessão para a economia do País fazem com que o ambiente de negócios seja extremamente hostil nos dias atuais – e, pior, sem a perspectiva de mudanças para o futuro próximo. Esse cenário tem levado empresas do segmento a traçar estratégias para sentir o mínimo possível os impactos negativos. Elas planejam otimizar esforços e reduzir custos, entre outras medidas, mas também querem buscar novas oportunidades para crescer mesmo em tempos de crise.

As estimativas econômicas para este ano dão motivos de sobra para os empresários colocarem as barbas de molho. Projeções do mercado financeiro apontam que o PIB vai encolher 3,01% e a inflação será de 7,26%. Além disso, o Estudo Sobratema do Mercado Brasileiro de Equipamentos para Construção, feito pela Associação Brasileira de Tecnologia para Construção e



Alisson Brandes, da JCB do Brasil

"Apesar de o setor de infraestrutura estar em desaceleração, queremos continuar ampliando a nossa atuação"

Mineração, indica que o setor sofrerá retração de 2,1% em relação a 2015, enquanto a linha amarela deverá reduzir a comercialização de seus produtos em 3,7% e a categoria “demais equipamentos”, em 1,7%.

No entanto, surpreendentemente, esses números não desanimam os grandes *players* da área de equipamentos da linha amarela no País. Ao menos no discurso, a previsão deles para 2016 é cautelosa, mas otimista. A JCB do Brasil, por exemplo, acredita que terá expansão dos negócios na ordem de 10%, mesmo admitindo que o segmento deverá se manter estável — ou seja, com crescimento zero ou quase zero, bem distante do que aconteceu no início da década.

“Apesar de o setor de infraestrutura estar em desaceleração, queremos continuar ampliando a nossa atuação. Temos um compromisso com o desenvolvimento do mercado nacional e o crescimento da empresa no País”, diz Alisson Brandes, diretor de vendas e marketing da companhia. “Para este ano, traçamos metas com o objetivo de consolidar a rede de distribuição, assegurar a utilização da capacidade instalada na fábrica, localizada em Sorocaba, no interior de São Paulo, e recuperar a liderança em retroescavadeiras no Brasil. Além disso, planejamos investir R\$ 50 milhões de 2016 até 2018 para oferecer tecnologia e qualidade aos nossos clientes.”



Carlos França, da Case Construction Equipment

“Estamos no País há mais de 90 anos, conhecemos bem o mercado e já vivemos momentos de recessão e de crescimento”

A Case Construction Equipment também não se intimida com as notícias negativas vindas dos economistas. A empresa planeja aumentar até dezembro a sua participação de mercado tanto em equipamentos leves (minicarregadeiras, miniescavadeiras e outros) quanto nos de maior porte, como escavadeiras hidráulicas e pás-carregadeiras acima de 18 toneladas, consolidando-se como uma marca que oferece a linha completa de produtos para terraplenagem.

Carlos França, gerente de marketing da companhia para a América Latina, afirma que a empresa tem a expectativa de que seus negócios melhorem em relação ao ano passado. “É claro que isso depende de que os anúncios de investimentos em infraestrutura feitos pelo governo sejam colocados em prática em 2016, que haja estabilidade econômica e que o segmento retome seu crescimento no decorrer do ano”, pondera. “Mas estamos procurando fazer a nossa parte. Por exemplo, temos o apoio do nosso banco, o CNH Industrial Capital, para oferecer recursos e linhas de crédito atrativas e compatíveis com o perfil dos nossos clientes.”

No entanto, caso as previsões mais pessimistas se confirmem e a situação continue ruim para o setor (e para o Brasil, no geral), o executivo garante que a empresa está mais do que preparada para enfrentar esse cenário. “Estamos no País há mais de 90 anos, conhecemos bem o mercado e já vivemos momentos de recessão e de crescimento. Por isso, temos uma planta industrial flexível, que está preparada para retomar os níveis de negócios que tivemos em 2013 e 2014”, afirma França.

Esforços individuais à parte, é fato que as companhias estão de olho nas ações do governo não apenas em relação à macroeconomia, mas também no que diz respeito a medidas que incentivam obras públicas, reconhecidas como a grande mola propulsora do setor no Brasil. “O nosso segmento é diretamente influenciado pelos movimentos político e econômico, bem como pelos investimentos e ativos fixos”, pontua França.

Roberto Marques, líder da divisão de construção e florestal da John Deere, também tem esperanças de que investimentos estatais em infraestrutura e logística voltem a acontecer no futuro próximo. Ele acredita que haverá interesse por parte dos governos na realização de novas obras públicas assim que as condições políticas e econômicas fiquem razoavelmente estáveis, pois o Brasil ainda é carente nessas áreas e grandes obras são polos geradores de emprego.



Roberto Marques, da John Deere

“Acreditamos que o País tem muito potencial de crescimento”

“O governo federal já sinalizou com a possibilidade de investimentos na construção civil. E temos oportunidades com o recém-lançado InfraPaulista, do governo do Estado de São Paulo, que pretende realizar projetos de infraestrutura em municípios paulistas”, diz Marques. De acordo com o executivo, além de confiar na retomada dos investimentos em um prazo relativamente curto, a empresa está de olho no médio e no longo prazo para manter a aposta no mercado nacional.

“Acreditamos que o País tem muito potencial de crescimento. Tanto que, recentemente, fizemos grandes investimentos, como a construção de duas fábricas em Indaiatuba, no interior de São Paulo, e estamos com uma rede de distribuidores consolidada, que atende a todo o território brasileiro”, conta. “Além disso, expandimos o Centro de Distribuição de Peças em Campinas, também no interior de São Paulo, e inauguramos um centro de treinamento para os nossos distribuidores.”

A New Holland Construction tem uma filosofia bem parecida. A companhia não deixa de promover investimentos mesmo com a crise porque desenvolve a sua estratégia de negócios no Brasil em médio e longo prazo, assegura o gerente de marketing de produto para a América Latina, Marcos Roberto dos Santos Rocha. “Por isso, seguimos trabalhando na evolução das nossas máquinas e no relacionamento com os clientes”, afirma.



Marcos Roberto dos Santos Rocha,
da New Holland Construction

“O Brasil ainda é deficitário em infraestrutura e transportes”

De acordo com Rocha, as turbulências vistas hoje no setor não devem demorar muito a passar porque o governo está tomando medidas necessárias para a estabilização econômica e fiscal do País. “Além disso, o nosso mercado está cada vez mais maduro. O cliente não olha mais só o preço na hora de adquirir um equipamento, mas pensa em todos os custos que envolvem a vida útil de um produto, além da qualidade em si e da tradição da marca no mercado”, pondera. “E o Brasil ainda é deficitário em infraestrutura e transportes. Ou seja, essa é uma demanda que continuará a existir durante muito tempo no formato de desenvolvimento e, no futuro, manutenção.”

Locação é favorecida

Marques, da John Deere, afirma que a crise pode ser um terreno fértil para oportunidades desde que a empresa saiba utilizar o nível reduzido de atividades no mercado a seu favor. Por isso, é importante reforçar a identidade da marca e oferecer soluções criativas, garantindo que a negociação seja cada vez mais atrativa e garanta o retorno adequado ao cliente final.

“Se o menor interesse dos clientes em renovar suas frotas faz com que o conjunto de máquinas existente no campo tenha maiores índices de utilização, então existe uma demanda superior por peças e serviços. Normalmente também surgem novas possibilidades no mercado de equipamentos usados e de aluguel, com preços mais favoráveis”, garante.

O diretor de marketing da Volvo Construction Equipment Latin America, Massami Murakami, aponta o setor de rental como um dos mais favorecidos pelo cenário econômico atual. O motivo para isso é a escassez de crédito e de financiamentos via Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES) para a aquisição de novo maquinário. Esse fator, somado ao aumento da taxa de juros, torna o aluguel mais vantajoso aos empresários.

“O Programa de Sustentação do Investimento (PSI), que oferecia taxa de juros negativa para compra, não é mais uma opção”, diz o executivo, que cita a mineração, o agronegócio e o setor florestal como outras áreas com bom potencial. De acordo com Murakami, apostar nesses e em outros nichos promissores é uma das metas da empresa para o mercado brasileiro neste ano. Aprimorar os processos produtivos e ajustar as operações ao tamanho da atual demanda pelo setor, medidas inevitáveis em um cenário como o atual, também faz parte da estratégia.

Em paralelo, a Volvo Construction Equipment quer continuar investindo no Brasil. “A nossa postura, e estamos treinando isso junto à nossa rede de distribuição e aos clientes, é de olhar para as oportunidades que estão no mercado em vez de mirar apenas o lado pessimista, de queda de demanda”, fala Murakami. Os planos da companhia para isso incluem o lançamento de produtos e a implantação de novas tecnologias, como o sistema de telemática CareTrack, que monitora equipamentos a distância para alertar o usuário da necessidade de manutenções.



Massami Murakami,
da Volvo Construction Equipment Latin America

“A nossa postura é de olhar para as oportunidades que estão no mercado”

Desafio é o que não falta

Em um cenário difícil para a economia brasileira, empresários do setor de locação de equipamentos da linha amarela ainda têm que lidar com muitos problemas específicos da área

As previsões para o desempenho da economia brasileira em 2016 mostram que a crise é uma realidade da qual nenhuma empresa conseguirá escapar. Estimativas recentes feitas pelo mercado financeiro apontam que este ano o PIB (Produto Interno Bruto) deve sofrer retração de 2,95% e a inflação pode chegar a 6,87%, valor superior ao teto da meta fixado pelo Banco Central (6,5%). Como se isso não bastasse, cada segmento ainda tem de lidar com seus próprios desafios, alguns grandes e de solução complexa em um país subdesenvolvido como o nosso. No setor de locação de equipamentos da linha amarela não é diferente.



Reynaldo Fraiha Nunes, da Analoc

"Na atual circunstância, o desafio é reestruturar a gestão com foco na redução do mercado"

Um dos principais entraves para o desenvolvimento do segmento no Brasil é a questão tributária. O presidente da Associação Brasileira dos Sindicatos e Associações Representantes dos Locadores de Máquinas, Equipamentos e Ferramentas (Analoc), Reynaldo Fraiha Nunes, diz que o interesse do governo em aumentar a tributação do setor é visto pelos executivos da área com preocupação. "Precisamos estar sempre vigilantes. Recentemente, nos fizemos presentes para evitar a cobrança do ISS (Imposto sobre Serviços) sobre locação de bens móveis", diz.

Embora a Súmula Vinculante nº 31 do Supremo Tribunal Federal (STF) impeça a cobrança desse imposto sobre o aluguel de equipamentos, há casos em que as empresas são tributadas de forma indevida por causa da burocracia estatal. "Quando você lança uma nota fiscal eletrônica em São Paulo, o formulário não tem um campo para diferenciar a locação da mão

de obra”, comenta Marcus Welbi Monte Verde, presidente da Apemat e do Selemat. “As empresas deveriam ter o ISS cobrado apenas sobre 15% do valor da nota fiscal, referente à mão de obra. O serviço de locação em si, que corresponde ao restante do valor (85%), não deveria ser cobrado porque não é serviço. O problema é que na hora de preencher a nota fiscal não existe no site um campo separando uma coisa da outra. Ou seja, o empresário é obrigado a colocar o preço integral da nota (ou seja, 100%) e acaba sendo tributado em cima desse valor”, aponta.

Os impostos também ajudam a elevar o valor do frete, outro empecilho para quem atua na área. “Temos uma centena de portarias e leis que dificultam o transporte interestadual. As taxas cobradas pelos Estados são um grande problema”, lamenta Nunes. O executivo explica que, além dos diversos tributos, o transporte é encarecido por causa de fatores como os custos de mão de obra e de manutenção dos equipamentos, além do alto preço do combustível. “Reduzir o preço do diesel pode até contribuir, mas não é a solução”, completa.

Efeitos da recessão

Como se não bastassem os desafios inerentes ao setor, atualmente o momento adverso no cenário econômico brasileiro é o grande vilão. A crise causa problemas como os juros altíssimos (a taxa Selic está em 14,25%), que dificultam o financiamento e aumentam a dívida das empresas. Em outra frente, a inflação encarece a aquisição de serviços e materiais básicos e necessários para o trabalho.

Nesse aspecto, o problema mais grave para o segmento é a queda brusca nos negócios por causa da falta de obras. Há dois grandes motivos para isso. Por um lado, o baixo consumo desestimula atores privados da construção civil – em especial, os investidores estrangeiros, que trabalham com o dólar, moeda que está valendo quatro vezes mais que o real – a aplicar seu dinheiro em novos empreendimentos. Por outro lado, as investigações da Operação Lava-Jato colocaram em risco as atividades de várias das construtoras mais importantes do Brasil e que estão entre os principais vetores para a realização de obras de caráter público.

O impacto é tão significativo que o setor opera atualmente, segundo estimativas das entidades que o representam, com 50% da capacidade. “As empresas estão com grandes estoques de equipamentos e altos índices de desemprego e endividamento. Tudo isso acontece em função de termos acreditado que estávamos em uma economia estável e com investimentos em infraestrutura de longo prazo”, destaca o presidente da Analoc.



Marcus Welbi Monte Verde, da Apemat - Selemat
"Na Apemat, estamos tentando mostrar que é preciso reduzir custos e otimizar o equipamento, os transportes e tudo mais"

O cenário desfavorável levou as entidades do setor a realizar trabalhos em parceria com outras instituições, como a Federação das Indústrias do Estado de São Paulo (Fiesp), com o objetivo de pressionar as autoridades a criar medidas urgentes para trazer alívio e o restabelecimento de um ambiente favorável aos negócios. Entre as principais demandas estão a queda nas taxas de juros, a retomada dos investimentos em obras públicas, a criação de incentivos e o aprofundamento das medidas de ajustes macroeconômicos – até agora feitas pelo governo de forma tímida. Também estão na pauta demandas antigas, mas não menos importantes, como o reconhecimento e a padronização jurídica das atividades do segmento e as reformas tributária e trabalhista.

Enquanto tudo isso não acontece, a pergunta que fica é: o que as empresas podem fazer a favor do segmento independentemente da ação de outros agentes? “Na atual circunstância, o desafio é reestruturar a gestão com foco na redução do mercado, o que exige uma nova visão de tamanho e de rentabilidade. E é preciso redirecionar as empresas para mercados ainda não explorados”, pontua Nunes.

As organizações setoriais fazem a sua parte, realizando atividades para orientar seus associados a tomar iniciativas que visam a amenizar os efeitos deste momento difícil para todo o setor produtivo no Brasil. “Na Apemat, estamos tentando mostrar que é preciso reduzir custos e otimizar o equipamento, os transportes e tudo mais”, diz Welbi. Já a Analoc, de acordo com seu presidente, desenvolve ações para organizar o setor e padronizar processos.

Em dia com a saúde financeira

Por meio de poucos e eficazes relatórios, as finanças da empresa podem ficar sob controle mesmo em tempos de economia desafiadora. Saiba como lidar com cada um deles para atravessar a crise com mais segurança

Assim como ocorre com os cuidados relativos à saúde pessoal, muitas vezes a prevenção de problemas financeiros na gestão das empresas acaba ficando em segundo plano e, quando se é acometido por algum “mal”, só restam as medidas curativas, que, em alguns casos, podem ser drásticas. Para que desfechos trágicos sejam evitados, o controle feito por meio de relatórios demonstrativos contábeis e financeiros é essencial. “O paciente que quer melhorar sua performance com saúde procura um médico que lhe receitará novas rotinas (planejamento), cabendo a ele a realização das mesmas. Mas para verificar se tanto o planejamento como a execução estão adequados, periodicamente deverá ser feito o acompanhamento por meio de exames (controle). Da mesma forma, na empresa, devemos implementar a cultura do controle financeiro, pois somente assim teremos condições de saber se estamos no caminho certo”, compara Felix Theiss Júnior, professor da HSM Educação Executiva e especialista em finanças corporativas da Universidade São Judas.



**Felix Theiss Júnior,
da Universidade São Judas**

"Na empresa, devemos implementar a cultura do controle financeiro, pois somente assim teremos condições de saber se estamos no caminho certo"

Geralmente, os empresários acreditam que essa é uma tarefa muito complexa. Na opinião de Theiss, isso acontece principalmente com aqueles que têm dificuldade para lidar com organização e disciplina, pré-requisitos básicos para a realização do registro adequado das informações e para transformar o controle financeiro em um processo, em uma rotina para os gestores. “Para quem está iniciando a implementação do controle financeiro em sua empresa, certamente muitos obstáculos surgirão. Mas quando se pratica e aprende a operação, ela se torna algo bastante simples. O custo-benefício de se implementar o controle financeiro na cultura organizacional é altamente compensador”, aconselha.

A não ser que o gestor tenha formação ou conhecimentos aprofundados nas áreas contábil, financeira e de controladoria, ele deverá contar com o auxílio de profissionais especializados. Theiss frisa, porém, a importância de todos os executivos da empresa entenderem esses relatórios. “Alguém da área de gestão de pessoas não precisa (nem deve) conhecer o método das partidas dobradas, mas deve compreender claramente quanto os processos de seleção e de treinamento de colaboradores impactam o Ebitda da organização”, exemplifica.

Por dentro

Segundo o especialista, há um leque bastante diversificado de ferramentas e relatórios utilizados para a realização de um adequado controle financeiro. Para ele, o primeiro passo para compreender esse universo é conhecer – e acompanhar – a Demonstração de Resultados (DRE), elaborada pelo contador, e o Fluxo de Caixa, providenciado pelo departamento financeiro.



Reginaldo Gonçalves, da Faculdade Santa Marcelina
"A apuração do lucro ou prejuízo independe de recebimento e pagamento, e isso é a grande confusão dos gestores"

Além desses dois relatórios, há ainda o Planejamento Orçamentário, o Balanço Patrimonial e o procedimento para determinação de Custeio e Precificação. A seguir, cada um deles é detalhado com algumas observações e exemplos voltados aos empresários que atuam com locação de equipamentos hidráulicos, da linha amarela, de ar comprimido e para a construção:

1) A **Demonstração de Resultados (DRE)** é um relatório contábil que apresenta as receitas, os custos e as despesas, bem como os resultados auferidos em um determinado período (mês, ano etc.). Os resultados que podem ser visualizados são: Resultado Bruto, Ebitda, Resultado antes do Resultado Financeiro e dos Tributos (ou Resultado Operacional), Resultado antes dos Tributos sobre o Lucro e Resultado Líquido.

Para Reginaldo Gonçalves, coordenador do curso de ciências contábeis da Faculdade Santa Marcelina, a DRE evidencia a eficiência que a empresa teve na gestão de seus ativos. “De forma mais simplificada, identifica o lucro ou prejuízo da companhia em determinado período. A apuração do lucro ou prejuízo independe de recebimento e pagamento, e isso é a grande confusão dos gestores. Se houve a venda de uma mercadoria a prazo, vai aparecer na DRE, porém isso não é evidenciado no caixa, somente aparecendo quando do seu recebimento”, esclarece.

Marcelo Correa, coordenador adjunto do curso de administração da Universidade Anhembi Morumbi, lista os itens que devem ser apontados na DRE:

- A receita bruta das vendas e serviços, as deduções das vendas, os abatimentos e os impostos
- A receita líquida das vendas e serviços, o custo das mercadorias e serviços vendidos e o lucro bruto
- As despesas com as vendas, as despesas financeiras deduzidas das receitas, as despesas gerais e administrativas, e outras despesas operacionais
- O lucro ou prejuízo operacional, as outras receitas e as outras despesas
- O resultado do exercício antes do Imposto sobre a Renda e a provisão para o imposto
- As participações de debêntures, empregados, administradores e partes beneficiárias, mesmo na forma de instrumentos financeiros, e de instituições ou fundos de assistência ou previdência de empregados, que não se caracterizem como despesa
- O lucro ou prejuízo líquido do exercício

2) O **Fluxo de Caixa** é um relatório financeiro que demonstra os recebimentos e os pagamentos, bem como os saldos de caixa num determinado período. É importante destacar que as contas da empresa não são pagas com o seu lucro, mas sim com o caixa gerado. Essa diferença entre lucro e caixa deve ser claramente entendida por todo e qualquer gestor.

Para evidenciar essa questão, o professor Theiss propõe um exemplo: “Vamos imaginar uma locadora de equipamentos, hidráulicos que adquiriu 100 novos equipamentos, mas locou somente 30 deles. Ou seja, ela tem uma ociosidade de 70% nesse investimento. Se essa ociosidade se mantiver por um período mais alongado, provavelmente ela enfrentará problemas no seu Fluxo de Caixa, mesmo que o contador apresente uma DRE com a última linha (Resultado Líquido) acima da média do setor”. Segundo ele, isso ocorre porque a DRE estará considerando os resultados tão somente do faturamento obtido com os 30 equipamentos locados. Já o Fluxo de Caixa revelará o problema decorrente do pagamento dos 100 equipamentos adquiridos (mesmo que financiados, terão que ser pagos) sem a contrapartida nos recebimentos.

Segundo Correa, da Anhembi Morumbi, o relatório de Fluxo de Caixa deve ser segmentado em três grandes áreas: atividades operacionais, atividades de investimento e atividades de financiamento. Cada uma delas deve conter:

- Operacionais: receitas e gastos decorrentes da industrialização, comercialização ou prestação de serviços da empresa. Essas atividades têm ligação com o capital circulante líquido
- Investimento: gastos efetuados no Realizável a Longo Prazo, em Investimentos, no Imobilizado ou no Intangível, bem como as entradas por venda dos ativos registrados nos referidos subgrupos de contas
- Financiamento: recursos obtidos do Passivo Não Circulante e do Patrimônio Líquido. Devem ser incluídos aqui os empréstimos e financiamentos de curto prazo. As saídas correspondem à amortização dessas dívidas, e também aos valores pagos aos acionistas a título de dividendos ou distribuição de lucros

3) Theiss, da Universidade São Judas, explica que o **Planejamento Orçamentário** é um complemento ao Planejamento Estratégico da organização, que, a partir das metas definidas neste último, oferecerá aos gestores uma visão prospectiva da DRE, do Balanço Patrimonial e do Fluxo de Caixa. De acordo com Reginaldo Gonçalves, da Faculdade Santa Marcelina, no Planejamento Orçamentário são feitas as previsões de vendas, compras, gastos com funcionários e despesas necessárias para manter a empresa, como custos operacionais, tributos e lucro desejado. “Esse relatório pode ser produzido para um ano que é tratado como operacional. Mas poderá ser efetuado por mais tempo e vai levar em conta outras estratégias, como expansão e desenvolvimento de novas linhas de produtos ou serviços”, esclarece Gonçalves.

4) Correa, da Anhembi Morumbi, aponta que o **Balanço Patrimonial** é constituído pelo Ativo, pelo Passivo e pelo Patrimônio Líquido. “O Passivo compreende as origens de recursos representados pelas obrigações para com terceiros resultantes de eventos ocorridos que exigirão Ativos para a sua liquidação. O Patrimônio Líquido compreende os recursos próprios da entidade, e seu valor é a diferença positiva entre o valor do Ativo e o valor do Passivo. Quando o valor do Passivo for maior que o valor do Ativo, o resultado é denominado Passivo a Descoberto”, detalha.

5) Os conceitos de **Custeio e Precificação** são usados para determinar o custo de um produto ou serviço, bem como o respectivo preço de venda, de tal forma a gerar o lucro necessário para remunerar o capital dos acionistas. “Uma locadora de equipamentos hidráulicos adquire tais produtos pagando-os com recursos próprios ou de terceiros e obtendo o retorno a

partir da locação dos mesmos. Um custeio adequado leva em conta a vida útil do equipamento e a oferta de uma solução que atenda à real demanda do cliente, e não apenas à locação do mesmo. Desse modo, a precificação feita contribuirá de forma marcante para a maximização do retorno do investimento dos acionistas”, exemplifica o professor Theiss.



Marcelo Correa, da Universidade Anhembi Morumbi
“O Patrimônio Líquido compreende os recursos próprios da entidade, e seu valor é a diferença positiva entre o valor do Ativo e o valor do Passivo”

Segundo Gonçalves, da Faculdade Santa Marcelina, por meio desse relatório, elaborado de forma mensal, é possível comparar os custos e despesas de um mês para o outro e identificar distorções no aumento de determinados itens que fogem às regras normais, como despesas com funcionários. “Em um mês, houve gasto de R\$ 50 mil e, no mês seguinte, R\$ 60 mil. Isso poderia ser identificado em algumas situações como aumento em decorrência de dissídio coletivo, demissões acentuadas em determinado período e até erro de classificação”, observa. “Com a identificação dos Custos e Despesas, é possível que seja fixado o preço de vendas e locações, assim como a margem que cada produto ou serviço proporciona e que poderá cobrir os custos e despesas de determinado período.”

Gonçalves lembra ainda que é importante que se tenha um bom software que agrupe dados para atender às questões societárias, tributárias e de gestão empresarial. “Existem vários softwares integrados, como Totvs, SAP, entre outros. Alguns relatórios podem ser gerados com o auxílio deles, tais como Fluxo de Caixa, Balanço Patrimonial, Demonstração de Resultado, Relatório de Margem de Contribuição, Relatório de Análise Econômico-Financeira, Relatório Orçamentário etc”, completa. “Muitas vezes os empresários não conhecem a ferramenta ou não percebem que, estrategicamente, se bem elaborada, poderá levá-los a tomar decisões com os pés no chão. A visão desses relatórios nas tomadas de decisão pode ser a grande diferença entre o lucro e o prejuízo”, finaliza.

APELMAT

SELEMAT

digital



Veja as orientações para baixar e ler as versões digitais da revista

COMO LER A REVISTA NO ANDROID (SMARTPHONE E TABLET)

INSTALE O APLICATIVO

Acesse o Google Play, toque no ícone de lupa e busque por Revista Apelmat-Selemat no campo de pesquisa no Google. Toque no ícone Revista Apelmat-Selemat e em instalar. Toque em aceitar para concluir a instalação e em abrir.

COMO LER A REVISTA NO iPad E NO iPhone

INSTALE O APLICATIVO EM SUA BANCA

Acesse o App Store ou a loja dentro da Banca (Newsstand), Busque por Revista Apelmat-Selemat no campo de pesquisa. Toque para instalar a Revista Apelmat-Selemat em sua banca. Toque para abrir para entrar em sua revista digital.



www.apelmat.org.br

www.selemat.org.br

Ar comprimido: o sopro de que a indústria precisa

Por Fabio M. Narahara*

Pense rápido! Depois da água e da energia elétrica, qual o elemento presente na maior parte dos processos de produção? Muito provavelmente você responderá errado. Trata-se do ar comprimido, também conhecido como energia proveniente do ar, um recurso pouco lembrado, mas que é responsável por movimentar as principais ferramentas e máquinas industriais, tornando-se um diferencial competitivo na produção e na logística mundial.



Não é por acaso que a utilização do ar comprimido vem ganhando destaque desde a Revolução Industrial, já na segunda metade do século 19, quando foram fundadas as primeiras indústrias dedicadas à fabricação de compressores. A ideia de utilizar o ar surgiu pela primeira vez em 1861, com foco na perfuração de rochas. E em 1904 já era utilizado por Simon Ingersoll (1818-1894) na construção do Canal do Panamá.

Não bastando sua vasta utilização no meio industrial, o ar comprimido ainda auxilia em operações em que se precisa de força e destreza, como nas plataformas de petróleo e nas sondas de navios, além de fornecer pressão para máquinas de limpeza, pintura e pulverização.

Ainda hoje, o ar comprimido segue ocupando lugar de destaque na indústria pesada, sendo fundamental na movimentação das grandes máquinas da construção civil, aviação, navegação, siderurgia, exploração mineral, escavação, prospecção mineral e outras aplicações. Contudo, o grande destaque diz respeito ao nosso cotidiano, já que seu uso também está presente em diversas áreas e formas, como em consultórios odontológicos, em uma britadeira, ou na abertura e fechamento de portas de trens e metrô, por exemplo.

No entanto, o que muita gente não percebe é que, no dia a dia fabril, o ar comprimido tem exercido o papel essencial de complementar, ou até mesmo substituir, a energia elétrica. Com isso, sua utilização pode fazer parte de uma política energética das companhias que procuram atingir metas de redução em tempos de crise. Pois, como sabemos, a energia é um dos custos mais elevados para o processo de produção e o setor industrial responde por até 40% de toda a energia consumida no Brasil.

É nos segmentos alimentício e farmacêutico, porém, que o ar comprimido isento de óleo se torna um componente indispensável. Por meio de tecnologias e sistemas adequados, é possível gerar ar comprimido de alta qualidade e eliminar quaisquer riscos de contaminação na produção de alimentos. O ar comprimido isento de óleo também impede qualquer contaminação durante seu uso em gabinetes odontológicos, químicos e outros processos extremamente críticos.

O investimento em ar comprimido é uma grande vantagem para o processo fabril, sobretudo pelas facilidades de sua obtenção. A começar pela baixa densidade dos gases, o que permite ser substancialmente comprimido, gerando energia, diferentemente dos líquidos. Além disso, essa energia não apenas está entre as mais importantes, como também podemos produzi-la em quantidade expressiva, por meio de compressores de ar, e ainda reduzir o volume do ar comprimido para empregá-lo de forma eficiente na produção.

"Desde o século 19, a energia proveniente do ar vem transformando os métodos de produção e tem se tornado cada vez mais presente e indispensável onde não pode haver contaminação"

Na logística industrial, é utilizado no transporte de toneladas de pós e grãos rapidamente de um lugar a outro, ao mesmo tempo em que é responsável pelo deslocamento de objetos e componentes muito pequenos, como partículas sólidas, micro-organismos e vapor d'água.

Resgatar a história da utilização do ar comprimido é necessário para entender sua importância na indústria. A Ingersoll Rand faz parte dessa trajetória desenvolvendo compressores desde o século 19. Está empenhada há 144 anos em soluções de ar comprimido para as mais variadas aplicações e usos da energia do ar, com a missão de garantir maior eficiência e produtividade sustentável à indústria brasileira.

**Fabio M. Narahara é diretor de marketing para a América Latina do grupo Ingersoll Rand*

Quem cuida, ganha

Em 2015, a Case lançou três modelos de tratores de esteiras. A empresa dá dicas de como tratar do material rodante a fim de garantir uma boa performance



Relton Henrique Cesar

"Ignorar a necessidade de manutenção é o maior erro que se pode cometer"

Ignorar a necessidade de manutenção é o maior erro que se pode cometer", afirma Relton Henrique Cesar, coordenador de serviço da Case Construction Equipment, ao abordar os cuidados para o bom desempenho do material rodante do trator de esteiras.

Segundo Cesar, esperar que alguma falha ocorra para, então, procurar manutenção certamente traz grandes transtornos. Além da dificuldade de movimentar o equipamento, os custos de manutenção também serão mais altos em relação à manutenção preventiva.

O primeiro item necessário para uma boa performance do material rodante é o cuidado durante a operação. Algumas ações podem evitar o desgaste prematuro, como:

- Evitar empurrar o material com velocidade excessiva
- Reduzir a velocidade ao reverter o sentido de translação
- Utilizar prancha quando for necessário deslocá-lo por longas distâncias

A manutenção preventiva é igualmente importante, começando pela inspeção e limpeza das esteiras. “Esse cuidado simples pode elevar significativamente a vida dos componentes”, destaca Cesar.

Periodicamente, também deve ser verificado o tensionamento das esteiras conforme informado no manual de operação. Além disso, deve-se medir o desgaste de roletes, roda guia e roda motriz, sempre respeitando os limites para substituição desses itens.

Por fim, é essencial atentar para a qualidade e origem dos materiais utilizados. Segundo o especialista, peças e lubrificantes genuínos garantem um padrão de qualidade elevado, pois são testados e homologados para aquele produto e suas aplicações. Outra dica é nunca misturar componentes novos com os já desgastados, prática que diminui a vida útil dos elementos novos.

Trator de esteiras Case 1650L

Fabricado na unidade de Contagem (MG), tem peso operacional de 17.960 kg e força de tração de 275 kN



Tratores de esteiras

A Case lançou em meados de 2015, no Brasil, três modelos de tratores de esteiras, fabricados na unidade de Contagem (MG): o 1150L (com peso operacional de 13.625 kg), 1650L (17.960 kg) – ambos na versão PAT – e 2050M (20.599 kg), na versão PAT e BD (Bulldozer). A força de tração deles está entre as maiores da categoria, com 214 kN, 275 kN e 360 kN respectivamente, proporcionando maior controle em todas as operações.

Os modelos L são equipados com motor eletrônico Case Tier III com sistema de injeção Common Rail. O modelo 2050M também possui a mesma tecnologia e certificação Tier II, em conformidade com as normas ambientais brasileiras de baixos níveis de ruídos e poluentes. Eles têm ainda seis cilindros, tecnologia e projeto que garantem respostas rápidas e baixo consumo de combustível.

As máquinas possuem transmissão hidrostática totalmente automática e com sensor de carga, que elimina a necessidade de mudança manual das marchas. A tração de cada esteira é feita por uma bomba de pistões axiais de vazão variável, conectada com um motor de pistões axiais e cilindrada variável. Esse circuito fechado permite que o sistema hidráulico ajuste a potência para cada esteira durante o giro ou contrarotação, gerenciando qualquer carga súbita na lâmina, alcançando um raio mínimo de giro ou mantendo a direção reta, mesmo em terrenos inclinados, mediante a modulação automática da vazão (velocidade) e pressão (potência) em cada esteira correspondente.

Um sinal de esperança

**Por Eurimilson Daniel*

A desaceleração da economia nacional afetou diretamente o setor da construção, que fechou mais de 416 mil postos de trabalho em 2015, sendo o segmento com o segundo maior número de cortes, de acordo com dados do Cadastro Geral de Empregados e Desempregados (Caged), do Ministério do Trabalho e Emprego. O mercado de equipamentos para construção seguiu pelo mesmo caminho, e as vendas das principais máquinas para esse setor despencaram em mais de 57%. A linha amarela, por sua vez, apresentou uma queda menor, mas ainda assim acima de 50% ante o ano anterior, chegando a um patamar de 13,4 mil unidades comercializadas contra aproximadamente 27 mil em 2014.



Conforme análise do Estudo Sobratema do Mercado de Equipamentos para Construção, essa quantidade de máquinas vendidas é maior apenas do que no ano de 2007, quando foram comercializadas quase 11 mil unidades. Além disso, esse percentual representa, em termos absoluto e proporcional, o maior declínio de vendas da série histórica do estudo, iniciado há nove anos, sendo maior até do que foi registrado em 2009, no auge da crise financeira internacional. Com isso, 2015 tornou-se um dos períodos mais difíceis de nosso setor na última década.

Esse cenário desafiador está relacionado a uma série de fatores, mas em especial ao menor investimento destinado à área de infraestrutura, à paralisação de obras importantes e à incerteza política, econômica e financeira para a viabilização de novas concessões e de novos projetos para a melhoria do escoamento logístico, da locomoção de pessoas, da eficiência energética, do saneamento básico e da habitação de nosso País. Dados do Ministério do Planejamento mostram que, no ano passado, o pagamento total voltado para obras do Programa de Aceleração do Crescimento (PAC) foi de R\$ 47,3 bilhões, contra R\$ 62,9 bilhões em 2014.

Ainda sobre o programa, segundo um levantamento realizado pelo jornal *O Estado de S. Paulo*, das dez principais obras do PAC 1 lançadas em 2007, apenas duas foram concluídas: a conversão da Refinaria Presidente Getúlio Vargas, no Paraná, e o piloto da produção do campo de Lula, no Rio de Janeiro. Outros seis projetos estão em operação, mas as obras ainda não foram totalmente concluídas: a Refinaria Abreu e Lima, em Pernambuco; a Usina Hidrelétrica Belo Monte, no Pará; as Usinas Hidrelétricas de Santo Antônio e Jirau, em Rondônia; o Complexo Petroquímico do Rio de Janeiro e o Trecho Sul da Ferrovia Norte-Sul, que integrará os Estados de Tocantins, Goiás, Minas Gerais e São Paulo.

No entanto, apesar de o mercado estar mais cauteloso sobre as perspectivas para este ano, inclusive com a expectativa do fechamento de novas vagas de trabalho na área de construção e com queda de cerca de 3% na venda de equipamentos da linha amarela, o governo federal vem acenando positivamente com a criação de mecanismos que permitam a realização de novos investimentos em infraestrutura, acelerando dessa maneira obras em andamento do PAC, do Minha Casa Minha Vida e do Programa de Investimento em Logística (PIL) – e com isso proporcionando e conciliando uma agenda de crescimento do ajuste fiscal.

Entre os mecanismos anunciados pelo governo estão o lançamento de linhas de crédito, por meio de bancos públicos, para o segmento de construção e para o setor de máquinas e equipamentos, e a alteração nas regras de liberação de recursos do FI-FGTS para a infraestrutura. Há ainda a expectativa de que ocorram novos leilões para concessão de rodovias, ferrovias e aeroportos neste ano, conforme um levantamento realizado pelo portal G1. Esses projetos estariam ligados à nova fase do PIL, anunciada em junho de 2015, cujos investimentos somam mais de R\$ 198 bilhões.

Por parte dos governos estaduais e municipais, há um esforço em alavancar obras e projetos nas áreas de transporte, infraestrutura, mobilidade urbana e saneamento básico. No fim do ano passado, o governo de São Paulo lançou um pacote de concessões de mais de R\$ 13 bilhões em que estão incluídos aeroportos, rodovias, linhas de metrô e ônibus intermunicipais. A maior parte desse montante será destinada ao segmento rodoviário (R\$ 10,5 bilhões). Para as rodovias, são estimados quatro lotes, com extensão total superior a 2,2 mil quilômetros. Já para os aeroportos, o investimento a ser feito ao longo de 30 anos de concessão será da ordem de R\$ 90,1 milhões, sendo R\$ 32,4 milhões concentrados nos quatro primeiros anos. Segundo cronograma da Agência de Transporte do Estado de São Paulo (Artesp), o edital para os leilões dos cinco aeroportos deve ser publicado em março.

Certamente, todas essas iniciativas são positivas e ressaltam a vontade do governo em aumentar a confiança do mercado e fornecer uma maior credibilidade na economia e na governabilidade do País. Porém, elas precisam, necessariamente, sair do papel para que haja a retomada das obras de infraestrutura, com o consequente crescimento econômico, geração de emprego, retorno dos investimentos e a continuidade no desenvolvimento da indústria da construção.

**Eurimilson Daniel é vice-presidente da Associação Brasileira de Tecnologia para Construção e Mineração (Sobratema)*

Este ano promete!

*Por Nuno Antunes Ferreira**

V iramos mais um ano e, ao que tudo indica, 2016 deve ser cheio de emoções. Logo teremos eleições presidenciais nos Estados Unidos. Será que o resultado das primárias nos primeiros Estados vai mesmo mostrar a tendência? De qualquer forma, a economia americana, apesar de problemas e dificuldades, continua dando sinais de pujança, vai crescendo e gerando emprego.



A Europa caminha teimosamente, lutando para se manter à tona. Já era um desafio importante fazer com que o PIB europeu crescesse de forma mais ou menos visível e gerasse algum emprego, mas ter, simultaneamente, de fazer face a um movimento contínuo de refugiados para o qual o continente não se preparou é tarefa verdadeiramente hercúlea.

Não são apenas as costumeiras e tradicionais querelas entre europeus ocidentais que têm dado sinais de alerta. São as significativas diferenças culturais, religiosas e de vida em sociedade entre ocidentais e orientais que vão pondo à prova a (frágil) coesão europeia. 2016 será seguramente um ano vital para a Europa.

Canteiro de obras

Alguns fatos interessantes ocorreram neste início de ano no Velho Continente. Na França, o governo planeja uma “Iniciativa de Energia Positiva”, que prevê o abastecimento de energia elétrica a cerca de 8% da população por meio da instalação de mil quilômetros de painéis solares fotovoltaicos no pavimento de estradas, ao longo dos próximos cinco anos.

Ségolène Royal, ministra francesa do Ambiente e da Energia, afirmou numa conferência de autoridades de transportes que as concorrências para o arranque da iniciativa já foram lançadas e que os testes com os painéis começarão na primavera europeia.

De acordo com a Agência Francesa do Ambiente e da Gestão da Energia, 1 quilômetro de estrada com essas características poderá abastecer com eletricidade uma povoação de cerca de 5 mil habitantes.

No Reino Unido, a Highways England, empresa do Estado que detém a responsabilidade de gerenciamento da rede fundamental de estradas, iniciou o debate sobre a construção de um túnel sob o Rio Tâmisa ligando os Condados de Kent e Essex. Se avançar, esse projeto materializará a mais longa travessia do Tâmisa construída em 25 anos. Embora mais cara que uma ligação feita por ponte, a opção do túnel tem a favor o menor impacto ambiental na região. O custo previsto desse projeto é de cerca de 7 bilhões de euros.

A companhia francesa Vinci assinou com o ministério francês da Ecologia, Desenvolvimento Sustentável e Energia, um contrato de concessão que inclui a concepção do projeto, o financiamento, a construção, a exploração e a manutenção da circular oeste de Estrasburgo, numa extensão de 24 quilômetros.

O contrato tem duração de 54 anos, valor de 500 milhões de euros inteiramente financiados pela Vinci e um prazo de execução de 56 meses.

Os trabalhos de elaboração do projeto e construção serão realizados por um agrupamento de empresas constituído por Dodin Campenon Bernard, Vinci Construction Terrassement, Eurovia, Vinci Construction France e Vinci Energies. A engenharia do projeto será assegurada pelas empresas Ingérop, CBDI e IUR.

Durante as fases de projeto e construção, espera-se que o projeto gere cerca de mil postos de trabalho por ano.

Na Alemanha, uma *joint venture* formada pela Hochtief Infrastructure e pela Franki Grundbau ganhou um contrato no valor de 154 milhões de euros para a construção do Túnel Stellingen, estrutura com proteção acústica com cerca de 1 quilômetro de extensão, em Hamburgo.

Esse é um de três túneis com proteção acústica que serão construídos no plano de expansão do projeto.

**Nuno Antunes Ferreira, correspondente internacional da Revista Apemat - Selemat, é especialista em marketing, vendas e negócios internacionais*

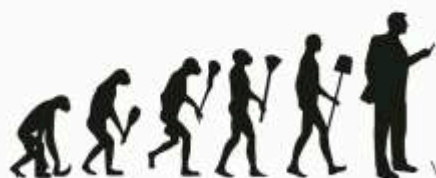
APELMAT

**Mais do que uma associação, a APELMAT
traz sua empresa para participar do mundo
da locação e da terraplenagem**

**Geramos juntos oportunidades e alianças
com referência de qualidade para o nosso setor.**

Oferecemos ao setor da construção o melhor showroom
como ponto de encontro e para atividades de exposição e venda
de equipamentos e serviços do nosso universo.

Nossa estrutura oferece uma condição mais produtiva e econômica
para a exposição de seu produto;
uma alternativa eficaz que substitui altos
investimentos em estandes em feiras
ou na locação de centros de convenções.
Somos referência em formação de
operadores no mercado de São Paulo
e integramos a Analoc representando
o setor de equipamentos pesados no Brasil.



Ressaltamos a campanha em 2015,
VENHA EVOLUIR COM A APELMAT

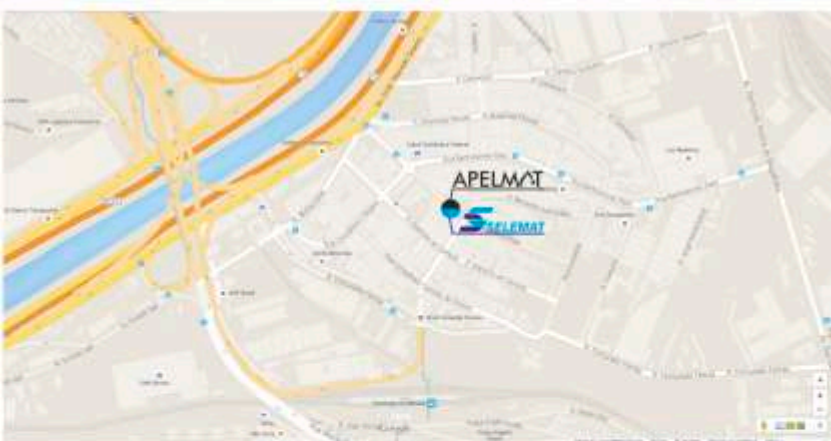
Praticamos o marketing da cooperação, da
valorização, reconhecimento e união entre nossos
associados e filiados, pois juntos acreditamos na solução para os obstáculos do mercado.
Aqui praticamos a política de lançar produtos e de fazer o negócio DECOLAR!



Geramos juntos oportunidades e alianças com referência de qualidade para o nosso setor. Mundo APELMAT, um universo de oportunidades!



A Apelmat conta com uma excelente infraestrutura: auditório para 100 pessoas, salão para até 200 pessoas sentadas, com estrutura de cozinha, banheiros, projetores, ar condicionado, som e piso apropriado para receber máquinas, equipamentos e caminhões, além de estacionamento para até 100 veículos. Tudo para o sucesso de seu evento.



Possuímos um moderno e eficiente meio de comunicação para o setor por meio de nosso Portal, nossa newsletter e nossas edições impressas e digitais da Revista Apelmat - Selemat.

Soma-se a isso nossa condição de sinalização interna, contribuindo ainda mais para o sucesso dos eventos de nossos associados, que dispõem de valores mais convidativos.



Peça seu MÍDIA KIT 2016 saia na frente faça já sua Reserva para as publicações de 2016.

APELMAT

SELEMAT

www.apelmat.org.br

www.selemat.org.br

Rua Martinho de Campos, 410 - Vila Anastácio
São Paulo - SP - CEP 05093-050

Tel. (11) **3722-5022**

Hoje ou amanhã?

Investir em locação de máquinas e equipamentos é desafiador considerando o contexto econômico atual. Quem tem planos de ingressar nesse mercado deve mirar no futuro ou apostar em nichos que vêm dando resultados positivos apesar da crise

Quais são os passos iniciais para quem quer entrar em um mercado? Qual é o conhecimento técnico necessário? Quanto é preciso investir? Até os executivos mais tarimbados têm essas e outras dúvidas na hora de decidir por ingressar em um novo negócio. Mas, no caso de um mercado segmentado como o da locação de equipamentos e máquinas de terraplenagem, montar uma empresa sem fazer uma análise prévia bastante detalhada é um plano arriscado, especialmente em um momento delicado como o que o Brasil vive atualmente.

**Henrique Bravo Alvez,
da Locar Guindastes**
"O cenário não anima os
investimentos, e os serviços
estão com valores deprimidos"



Alarmados pelas dificuldades enfrentadas nos últimos tempos, como a recessão econômica (o mercado estima retração no PIB de 2015 em 2,95%, o pior resultado em 25 anos) e as investigações da Operação Lava-Jato, que comprometem as atividades das principais construtoras nacionais, os empresários recomendam: agora não é o momento mais adequado para investir em um segmento tão sensível às variações da macroeconomia.

“O mercado enfrenta um forte período de baixa. Não há obras em andamento. E não podemos esquecer as condições da economia: inflação e dólar em alta, assim como a taxa de juros. O cenário não anima os investimentos, e os serviços estão com valores deprimidos”, diz José Henrique Bravo Alvez, vice-presidente comercial da Locar Guindastes. De acordo com ele, esse cenário deve perdurar pelo menos nos próximos dois anos. “Há muitos *players*, os preços estão em baixa e os custos, elevadíssimos. Quem já está na área certamente não deverá investir.”

Os números mais recentes evidenciam essa situação desfavorável. Reynaldo Fraiha Nunes, presidente da Associação Brasileira dos Sindicatos e Associações Representantes dos Locadores de Máquinas, Equipamentos e Ferramentas (Analoc), aponta que o mercado regrediu 35% em 2015 e 20% em 2014. Por conta disso, as empresas estão sendo obrigadas a diminuir suas atividades, reduzindo custos e desistindo de novos investimentos. “O setor opera hoje com 50% da capacidade”, explica ele, que também não acredita em mudanças positivas para este ano. “Não há esperanças de crescimento para 2016 por conta da crise política e econômica.”

É certo que o panorama atual não é nada estimulante, mas quem tem planos de ingressar nesse mercado deve mirar no futuro. Os especialistas garantem que o setor apresenta boas possibilidades, especialmente se o governo voltar a estimular o desenvolvimento do País: afinal, o Brasil ainda tem muito a fazer na área de construção civil, especialmente obras de infraestrutura. “Nos últimos anos, o investimento nessa área está abaixo dos países emergentes”, explica Nunes.

Para aqueles que não pensam em esperar até que a economia melhore, há uma possibilidade aceitável: investir em nichos que estão obtendo resultados positivos apesar da crise. Os donos de lojas de aluguel de ferramentas menores, por exemplo, estão conseguindo fazer bons negócios. “Não estão acontecendo obras novas, mas as construções que ainda existem permanecem em movimento, mesmo em ritmo reduzido. Então o pessoal aluga compactadeiras manuais, furadeiras e outros equipamentos de pequeno porte”, explica Marcus Welbi Monte Verde, presidente da Apemat e do Selemat. “Se eu fosse investir hoje, compraria esse tipo de peça.”

Primeiros passos

Depois de analisar todos os cenários, se a decisão de entrar na área de locação de equipamentos e máquinas de terraplenagem for tomada, o primeiro passo é abrir a empresa. No Brasil, o processo de obtenção de um CNPJ demora e não é fácil nem barato, mas é possível obter orientação sobre os trâmites legais e sobre o passo a passo no Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae).

Com tudo isso acertado, é preciso definir qual será a especialização do negócio. O setor é bem diversificado, incluindo desde o aluguel de pequenas máquinas até de grandes guindastes, e há muitos concorrentes em cada segmento. “Podemos falar até em milhares de empresas no Brasil. Dados da Associação Brasileira de Tecnologia para Construção e Mineração (Sobratema) indicam que existem em atividade 730 mil equipamentos com até dez anos de vida”, diz Alvez.

Segundo o executivo, cada nicho desse mercado exige que o empresário, se quiser ser bem-sucedido, tenha conhecimentos técnicos bem específicos. E eles só podem ser aprendidos no dia a dia. “A pessoa precisa ter trabalhado ou mantido contato com o setor”, afirma. Adquiridas na prática ou por outros métodos, como consultorias e pesquisas de mercado, essas informações são fundamentais para o desenvolvimento de uma etapa importante da montagem da empresa: o plano de negócios.

Esse documento deve descrever os objetivos (visão, missão e valores), as projeções financeiras e outras informações importantes – e quanto mais detalhadas, melhor – a respeito da companhia e de seu posicionamento no mercado. São esses conceitos que vão nortear o empresário nos momentos de tomada de decisão, visando a reduzir riscos e futuras incertezas. O Sebrae oferece boas dicas para facilitar a realização desse trabalho.

Nessa fase, o executivo já precisa saber qual é o capital inicial a ser investido. Vale ressaltar que, entre outras despesas, os equipamentos têm custo alto de compra e manutenção. Para se ter ideia, uma retroescavadeira, por exemplo, vale cerca de R\$ 200 mil, enquanto uma escavadeira está na faixa de R\$ 500 mil, de acordo com o presidente da Apemat e do Selemat.



O empresário também deve ter uma boa quantia guardada para manter o seu padrão de vida por um longo tempo independentemente do sucesso do negócio. “Em menos de dez anos, em média, não dá para obter o *payback* (retorno sobre o investimento)”, afirma Alvez, que dá outras recomendações. “A pessoa também deve saber os riscos, ter bom relacionamento com clientes e ótimo conhecimento em gestão de pessoas.”

Uma dica importante dos especialistas é que o empreendedor procure as entidades do setor para receber informações atualizadas e confiáveis a respeito do mercado. A Apemat, de acordo com Welbi, está elaborando neste ano cartilhas para auxiliar quem queira entrar nesse mercado. “Mas elas também vão ajudar quem já está no setor, pois tem muita gente ‘quebrando’ por falta de informação e de conhecimento”, fala.

Outros cuidados

Quem quer investir nesse setor também precisa ter muita cautela na hora de definir uma série de medidas relativas à abertura de seu negócio. Resoluções como a escolha do lugar onde o escritório será aberto, as condições de aquisição dos materiais necessários à atividade e a definição de clientes e fornecedores, como em qualquer outro segmento, são pontos cruciais para o fracasso ou para o sucesso.



Marcus Welbi Monte Verde, da Apemat - Selemat

“Não estão acontecendo obras novas, mas as construções que ainda existem permanecem em movimento, mesmo em ritmo reduzido”

A conservação dos itens que serão alugados merece atenção especial. Hoje em dia, as pessoas (funcionários próprios ou terceirizados) responsáveis por esse serviço precisam ser muito qualificadas por causa da alta tecnologia embarcada nas máquinas e nos equipamentos destinados à terraplenagem, o que torna as peças bastante sensíveis. Um simples erro em uma manutenção corretiva pode causar seríssimos prejuízos, garante o presidente da Apemat e do Selemat.

“Muitas vezes, amadores são contratados e o serviço sai mais caro do que se um profissional tivesse sido chamado, porque foi feito errado. A leitura dos equipamentos mais modernos deve ser realizada por computador, mas quem não tem esse material acaba desmontando tudo”, afirma ele. Quando uma máquina quebra, o mais indicado é utilizar os serviços de uma concessionária autorizada do fabricante, ainda que o valor cobrado seja mais alto.

Trabalhos de conservação preventiva também devem ocorrer periodicamente, e com tudo devidamente registrado, para atender às exigências dos clientes. “Para saber se o equipamento tem boas condições, as obras exigem que se apresente o *check list*, onde estão registradas quantas manutenções foram feitas, o que já aconteceu com ele etc.”, comenta Welbi. Lubrificação e trocas de óleo e filtros, entre outros serviços, têm de ser realizados por meio de procedimentos consagrados nesse mercado (para conhecê-los, o empresário pode consultar fornecedores das máquinas e entidades ligadas ao setor) e com a consultoria de profissionais especializados.

Treinar a força de trabalho, inclusive para fazer o manuseio e a preservação das máquinas, é outro ponto que requer atenção. As empresas mais modernas do setor não têm mais a figura do profissional iniciante que aproveitava o horário de almoço do operador para entender como lidar com uma retroescavadeira ou um guindaste, aprendendo entre erros e acertos. “Isso não é mais possível, ao menos nas grandes obras. Os funcionários são obrigados a ter formação teórica e fazer simulações virtuais, depois vão a um campo de provas para aprender a parte prática e ganhar um certificado”, pontua Welbi. “Ainda assim, deve-se saber que esse empregado, cedo ou tarde, terá que começar a fazer o serviço para valer e só vai adquirir experiência com o tempo.”

PARTICIPE DO EVENTO QUE REÚNE TUDO SOBRE INFRAESTRUTURA VIÁRIA E RODOVIÁRIA

BRAZIL
**ROAD
EXPO 2016**
TUDO SOBRE INFRAESTRUTURA VIÁRIA E RODOVIÁRIA

6ª EDIÇÃO

**29 - 31
MARÇO**

Expo: 12h - 20h
Congresso: 10h - 18h

NOVO LOCAL

SÃO PAULO EXPO
(Antigo Expo Imigrantes)

SP / BRASIL



10.000m² DE EXPOSIÇÃO
INDOOR E OUTDOOR
Credencie-se gratuitamente*
para visitar



**EXCLUSIVO PROGRAMA
DE CONTEÚDO**
Veja a grade completa no site
e inscreva-se



200 MARCAS EXPOSITORAS
NACIONAIS E INTERNACIONAIS
Ainda dá tempo de expor
ou patrocinar

www.brazilroadexpo.com.br

 /RoadExpo  @BrazilRoadExpo  /in/brazilroadexpo

*A visita à exposição da Brazil Road Expo é GRATUITA para os profissionais que fizerem o credenciamento online até o dia 28/03/2016. Para fazer credenciamento no local, será cobrado o valor de R\$ 50,00.

Apoio Oficial



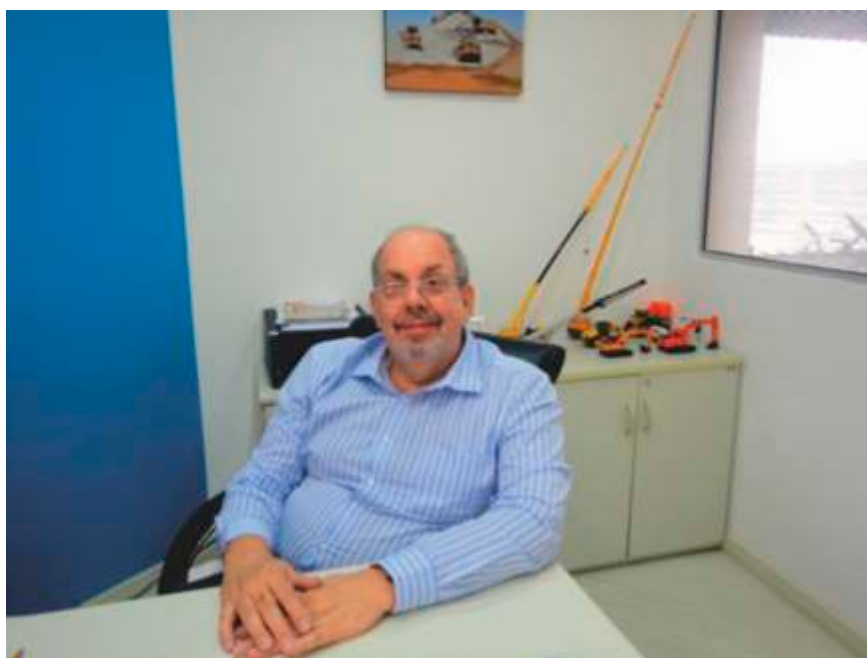
Organização



O impacto dos acidentes de trabalho em nossa economia

Por Wilson de Mello Jr. *

Não é mais possível assistirmos passivamente, ano após ano, ao elevado número de acidentes de trabalho que ocorrem em nosso País sem que se tomem ações que visem a mudar esse quadro. Além das perdas humanas que sofremos, é assustador o impacto que causam em nossa economia.



Se avaliarmos os números divulgados pelo último anuário estatístico da Previdência Social, com dados de 2007 até 2013, verificaremos a ocorrência de algo em torno de 5 milhões de acidentes de trabalho, que, segundo estudo do professor José Pastore, custaram ao País R\$ 70 bilhões por ano. Para chegar a esse número, Pastore somou as despesas para as empresas, para a Previdência Social e para a sociedade.

O desembolso das companhias envolve os valores que elas gastam com o seguro de acidentes de trabalho, com o tempo perdido, com as despesas relativas aos primeiros socorros, com a perda de materiais e equipamentos, com a interrupção do trabalho, com novos treinamentos da mão de obra acidentada, com despesas administrativas e, em alguns casos, com as ações judiciais em função do acidente.

Só em 2013 ocorreram 717.111 acidentes, com 2.797 mortes e 14.837 aposentadorias por invalidez. A indústria da construção foi responsável por mais de 8% do total de acidentes. Uma conta rápida e básica baseada nos números acima nos leva a estimar que cada acidente custou algo em torno de R\$ 100 mil, mesmo sabendo que existem acidentes mais simples e outros de grande monta.

Conforme o anuário divulgado pelo Ministério do Trabalho, no período de 2011 a 2013 ocorreram 1.344 acidentes envolvendo máquinas de terraplenagem e construção de estradas, ocasionando 37 mortes. Isso corresponde a mais de um acidente por dia. Em função desses fatos, tornam-se necessárias medidas concretas para elevar os níveis de qualificação dos profissionais envolvidos com equipamentos que atuam na indústria da construção e mineração.

Precisamos garantir que os treinamentos tenham carga horária mínima de duração e que os conteúdos programáticos realmente abordem todas as informações vitais de modo a garantir que as operações sejam realizadas com segurança e produtividade.

Devemos influenciar as pessoas que elaboram as normas regulamentadoras para que incluam as cargas horárias e os conteúdos programáticos também para os operadores de máquinas da linha amarela, assim como foi feito na NR 34, relativa ao trabalho na indústria da construção naval. Nessa norma, em seu anexo I, constam a carga horária e a temática a ser abordada para vários tipos de profissionais.

No mais, não basta apenas fazer um treinamento ou exigir o certificado de um operador. É preciso avaliar de forma confiável, responsável e criteriosa se as informações apresentadas a ele foram absorvidas, capacitando-o, de fato, a realizar seu trabalho com segurança.

Outro ponto importante, antes mesmo de qualquer treinamento, é identificar se o profissional que irá trabalhar com um equipamento da linha amarela possui o mínimo de aptidão que lhe permita realizar o trabalho com segurança e produtividade.

Para reconhecer se aquele candidato tem as habilidades necessárias para operar uma máquina, devemos ter em mente alguns aspectos sobre o que faz diferença em um operador.

Um bom operador:

1. Realiza movimentos simultâneos
2. Possui ação e reação rápida
3. Não perde tempo
4. Não realiza movimentos desnecessários
5. Não realiza deslocamentos desnecessários
6. Sabe respeitar os limites do equipamento

Esse operador também precisa ter:

1. Coordenação motora
2. Raciocínio de forma rápida e lógica
3. Capacidade de planejamento
4. Capacidade de concentração
5. Atitude

Sem uma clara visão das características pessoais que o profissional precisa ter, sem um processo de seleção adequado e sem um rígido treinamento, com qualificação e certificação realizadas por organismos idôneos, continuaremos a ter esse quadro de elevado número de acidentes em nosso País, com perdas de vidas humanas.

**Wilson de Mello Jr. é diretor de certificação e desenvolvimento humano da Associação Brasileira de Tecnologia para Construção e Mineração (Sobratema)*

Pare, pense e aja

Com o auxílio do Sebrae-SP, apresentamos dez dicas que poderão apoiar sua empresa nos próximos meses de 2016

Diante das adversidades da vida, cada um assume uma postura diferente: alguns esmorecem, outros se desesperam e há quem veja sempre o lado bom, independentemente do que aconteça. No ramo dos negócios, há que se ter maior racionalidade nas decisões e, de preferência, não se deixar abater por um cenário pouco auspicioso, o que nem sempre é uma tarefa fácil quando só se ouvem discursos pessimistas. Pensando em ajudar o empresário a encarar este ano, o Sebrae-SP fez uma relação de dez dicas com ações e recomendações simples. Ela é detalhada a seguir, comentada pelo coordenador de pesquisas da entidade, Marcelo Moreira.

1. Mantenha a calma – *Evite tomar decisões precipitadas e emocionais, especialmente relacionadas a obtenção de crédito*



Marcelo Moreira, do Sebrae-SP

"Olhar ao redor e enxergar além do problema são atitudes que asseguram decisões que levam a melhores soluções e encaminhamentos"

Diante da delicada situação política e econômica enfrentada pelo Brasil, pode parecer utópico permanecer sereno. No entanto, caso o empresário não consiga assumir essa postura, as consequências podem ser piores. "A calma e a observação do cenário evitam tomadas de decisão precipitadas. Do contrário, o empreendedor pode escolher caminhos que não levem à melhor solução", analisa Moreira. "Olhar ao redor e enxergar além do problema são atitudes que asseguram decisões que levam a melhores soluções e encaminhamentos."

2. Mantenha o foco – *Fortaleça sua posição de mercado junto aos grupos de clientes que já atende, antes de pensar em diversificação*

Em momentos de dificuldade, uma empresa que loca equipamentos ou presta serviços para a construção civil, por exemplo, poderia tentar uma transição para um nicho menos afetado. Essa seria uma opção válida desde que feita de maneira cautelosa. "Geralmente, em cenários mais conturbados, vale mais (e custa menos) manter um cliente do que criar novos negócios", reforça Moreira.

No entanto, ele acredita que, em se tratando de um mercado adjacente ao que já é atendido pela empresa, não há problemas na tentativa, que pode resultar em sucesso para a empreitada. “Há de se calcular sempre o esforço (investimento, energia, pessoal envolvido) na conquista de um novo nicho *versus* seu possível retorno. Importante também estabelecer um *check point* para saber se a estratégia vem funcionando e corrigir a rota, ou até mesmo abandoná-la caso perceba que a iniciativa falhou no seu devido tempo.”

3. Organize a casa – *Organize sua empresa, começando pelo estoque e controles financeiros. Identifique desperdícios*

Essa é uma recomendação válida para todas as fases da empresa. No entanto, algumas vezes ela acaba sendo atropelada por outras decisões mais urgentes, especialmente quando a demanda está em alta. “Em tempos de demanda ‘fraca’, a reestruturação torna-se um hábito muito comum do empresário, que aproveita seu tempo e dos seus colaboradores para evoluir naquilo em que, geralmente, não sobra tempo no dia a dia”, observa Moreira. Nessa “arrumação”, vale incluir tudo o que possa ajudar na reestruturação da organização. “O conjunto ou o somatório desses itens é que garante o sucesso da ação.”

4. Reduza despesas – *Analise sua estrutura e corte custos que não prejudiquem a entrega de valor aos seus clientes*

Quando se trabalha com gastos fixos, como a manutenção de equipamentos, a análise deve ser meticulosa na hora do corte de despesas: essa redução jamais poderá impactar negativamente a qualidade do produto ou serviço oferecido.

5. Aproxime-se dos clientes – *Estreite o relacionamento com seu cliente. Entenda seus medos e desejos. Evite diminuir serviços e qualidade*

O relacionamento com o cliente é um investimento importante, com retorno garantido e que nem sempre envolve alto custo. Na opinião do coordenador de pesquisas do Sebrae-SP, algumas das melhores formas de estreitar essa relação são por meio da comunicação, do chamado “corpo a corpo” e de ações de incentivo.

6. Ofereça outras opções – *Neste cenário, o cliente fica mais sensível a promoções*

E aqui vale uma reflexão: como oferecer opções mais atraentes sem prejudicar o caixa da empresa? “Calculando índices de retorno sobre as vendas que não prejudiquem o investimento nas ações promocionais. Exemplo: o investimento tem que ser correspondente àquilo que se pretende ou espera gerar de faturamento (extra) com a ação”, responde Moreira.

7. Motive sua equipe – *Cuide da motivação de seu time. Defina metas desafiadoras, mas crie condições e premie o sucesso*

Para ser bem-sucedido nessa estratégia, é preciso estabelecer desafios realistas e que, ao mesmo tempo, sirvam de motivação para que os funcionários queiram crescer. “Nada mais desestimulante do que metas mal estipuladas. É necessário adequar as metas às possibilidades do cenário atual, além de conferir um aspecto mais real ao negócio.”

8. Otimize seus processos – *Para melhorar a produtividade, aprimore seus processos, reduza tempos, simplifique e desburocratize*

Essa é uma etapa que pode ser incluída na “organização da casa”. O empresário pode aproveitar o momento para, inicialmente, identificar quais seriam os “gargalos” existentes na sua companhia e, a partir daí, iniciar um processo de aperfeiçoamento dos processos que levará à maior produtividade.

9. Invista na comunicação – *Ninguém vende sem se comunicar com o mercado. Seja eficiente e criativo. Use canais de comunicação mais simples e diretos*

Segundo o coordenador de pesquisas do Sebrae-SP, muitos empresários acreditam que reduzir esse investimento em momentos de crise é uma forma de cortar despesas e, com isso, tornar a empresa mais saudável. “Outros, porém, entendem que o momento acaba sendo mais propício, pois pouca gente anuncia, o que aumenta suas chances de diferenciação e lembrança”, observa. Para Moreira, anúncios segmentados e ações dirigidas tendem sempre a obter os melhores resultados.

10. Encontre oportunidades – *Na crise é que estão as grandes oportunidades. Ocupe espaços deixados por concorrentes. Amplie sua área de atuação*

Estudar as estratégias dos concorrentes para buscar um melhor posicionamento também é uma alternativa. “Isso deve ser feito e observado constantemente. O seu posicionamento no mercado vive ameaçado por quem está sempre querendo inovar e dar um passo a mais. Saber monitorar isso frequentemente é a chave para o sucesso e a jovialidade de uma marca bem estabelecida no mercado”, ensina.

Mande embora o pessimismo

Veja como é possível fortalecer o seu negócio quando o mercado para de crescer

*Por Décio Casarejos Pecin Jr.**

“O mercado está ruim!” “O Brasil parou de crescer!” “Todos estão sendo demitidos!” Nos últimos meses, estamos sendo bombardeados por todos os lados por um pessimismo quase contagiante. É um grande desafio para qualquer líder conseguir guiar e motivar o seu time a manter o foco nos resultados em meio aos desafios vindos dos altos e baixos do mercado.



Falando especificamente sobre o cenário atual do Brasil, a incerteza é um dos pontos que afetam os resultados de uma empresa, mas focar em outros pilares do negócio pode ser uma alternativa para lidar com essa adversidade.

O conhecimento sobre o seu público, sua equipe e até mesmo seus processos é vital para a manutenção ou crescimento dos negócios, com ou sem crise. As capacidades de inovação e resiliência também se fazem mais importantes do que nunca. Afinal, crescer não é apenas uma questão de escolha.

Por isso, compartilho a seguir o que acredito ser um bom guia sobre como se sentir menos impotente diante do mercado, fortalecendo os outros pilares que sustentam uma empresa:

1. Conheça o seu público

Mesmo se você já estiver há anos em um mercado (e principalmente nesses casos), é importante reavaliar o comportamento e os hábitos do seu público consumidor. Ele também muda junto com o cenário. Pesquisas de mercado, por mais simples que sejam, são bastante eficazes, pois o momento torna-se ainda mais propício para ouvirmos nosso cliente.

2. Conheça-te a ti mesmo

Você está preparado para lidar com as mudanças que vem observando? Conhecer sua estrutura, limitações e potencial de resiliência é a base não só para um bom planejamento, como também para lidar com as surpresas de um cenário instável.

3. Não se esqueça do planejamento

Para lidar com a insegurança do momento, muitos empresários reforçam o monitoramento sobre os comportamentos do poder público, fornecedores e clientes, mas se esquecem de efetivamente aplicar esse conhecimento no negócio. Lembre-se sempre de retomar o seu plano inicial, atualizá-lo com as mudanças do cenário e adequar a rota, se for necessário.

4. Seja ousado

É fato que existe uma maior apreensão quando o mercado está instável, mas não deixe que isso prejudique a sua visão sobre as oportunidades e, muito menos, limite os seus investimentos em boas ideias. As melhores inovações nascem justamente da necessidade e da urgência e, geralmente, surgem de ideias muito simples. Aposte na ousadia.

5. Pense no longo prazo e positivamente!

Se existe uma necessidade de adequação ou mudança, que ela seja feita para melhor. Reflita o agora já pensando no futuro do seu negócio e priorize ajustes verdadeiramente construtivos em detrimento dos emergenciais. Afinal, a crise, como estão chamando, vai passar. E você ainda pode sair dela bem melhor do que entrou.

**Décio Casarejos Pecin Jr. é presidente da rede de Ensino de Idiomas CNA. Contador e administrador de empresas com especialização em economia e MBA em gestão empresarial, Décio tem formação acadêmica em instituições como PUC-SP, FEA-USP e FGV. É professor de economia e gestão financeira de empresas, palestrante e autor de artigos sobre economia e negócios*

Você tem perfil empreendedor?

Por Adriano Tadeu Barbosa*

Quem quer empreender precisa deixar de lado o medo de assumir riscos. Empreender é ser empreendedor diariamente, é trabalhar 24 horas por dia, é pensar em estratégias o tempo todo e é se dedicar 100% para conhecer pessoas e resolver problemas de todos os aspectos. Até a empresa crescer, ele será o grande responsável por todas as áreas.

O treino é a prática diária, mas um conselho para quem realmente queira empreender é estudar. Hoje existem cursos específicos de empreendedorismo que trabalham a construção de um plano de negócios e incentivam a troca de experiências entre os alunos e professores, com a chance de sanar todas as dúvidas. É com essa imersão que o empreendedor vai descobrir todos os detalhes sobre o seu negócio, percebendo se existe uma verdadeira vocação.

E a preparação empreendedora não termina com um plano. Ela precisa ser seguida durante toda a vida, porque há sempre o que se aprender e ensinar. Empreendedorismo também envolve conversas, trocas,

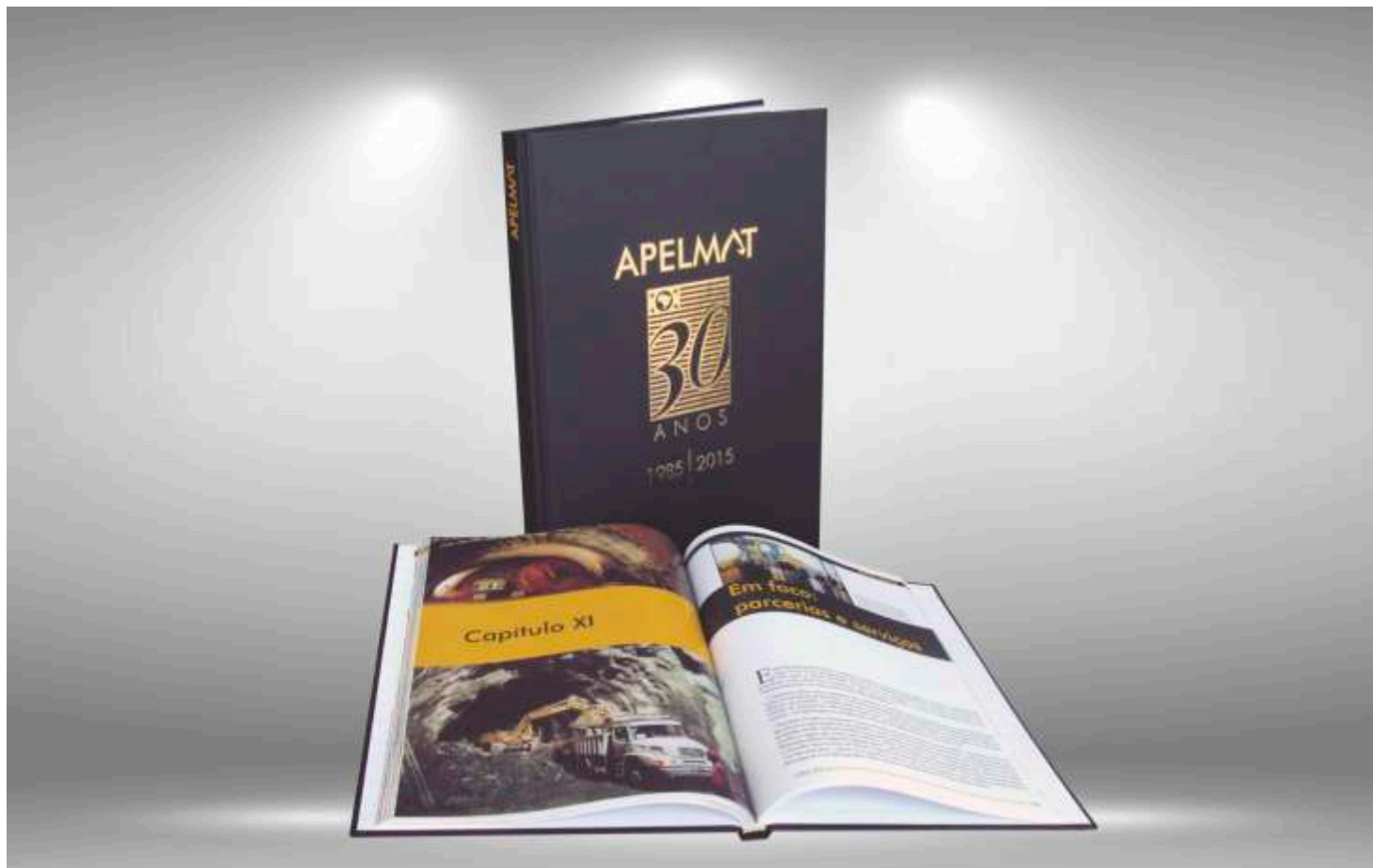
conhecimentos que se acumulam dia após dia. Para ser um empreendedor de sucesso é preciso ter muita disciplina, fé e força, além de conhecer os princípios do marketing pessoal, aprender a lidar com pressões e ter excelente capacidade de relacionamento.

Para buscar resultados satisfatórios, que farão a empresa crescer, é fundamental trabalhar com metas comerciais. Essa prática é muito sadia para quem empreende, pois é o meio pelo qual se sabe onde chegar, com prazos determinados. Para isso, estabeleça seu limite de atendimento e a produção diária, e multiplique pelo número de dias que trabalhará no mês. Assim você saberá, de uma forma bem simples de detectar, sua capacidade. Como no começo é sempre mais difícil, busque ao menos metade dessa meta e sempre meça os resultados, identificando se os caminhos seguidos são os certos.

Para completar, acompanhe como as pessoas e seus clientes estão vendo o seu negócio. A sua imagem como empreendedor depende mais de 50% de uma primeira impressão. Estar de acordo com o que se faz, somado aos resultados que tem alcançado com seu negócio, pode garantir o seu posicionamento diante do mercado empreendedor.

Lembre-se desses pontos, prepare-se e empreenda com sucesso.

**Adriano Tadeu Barbosa é supervisor do curso de empreendedorismo do Centro Europeu (www.centroeuropeu.com.br), de Curitiba (PR), e fundador da Ponto Pessoal, primeira agência brasileira especializada em comunicação e marketing para pessoas*













Setor de Peças

Empresa	Página
---------	--------

Ecoplan	50/51
---------	-------

Everton	52
---------	----

Setor de Locação e Terraplenagem

Empresa	Página
---------	--------

Metragem	52
----------	----

Seixo	53
-------	----

A Monte Verde	53
---------------	----

ANUNCIE

**Faça sua
reserva
com nosso
departamento!**

(11) 3722-5022

Celular Marcos Dechechi

(11) 99915-9713

www.apelmat.org.br



Linha Direta Apelmat

PATROCINADOR

EMPRESA	Contato	E-mail / Site	Telefone	Página
Ciber	Wirtgen Brasil	www.ciber.com.br	(19) 2513 1796	2ª contracapa
Komatsu	Bauko Geraldo	www.komatsu.com.br	(11) 3693-9336	3ª contracapa
Veneza	Fabio Carmona	fabio.carmona@venezanet.com	(11) 97662-7833	4ª contracapa

CLASSIFICADOS

EMPRESA	Contato	E-mail / Site	Telefone	Página
Ecoplan	Roberto Cardia	fps@metalurgicaecoplan.com.br	(51) 3041-9100	50/51
Everton	Euler	everton600@terra.com.br	(11) 3525-8700	52
Seixo	Paulo ou Eduardo	www.seixo.com.br	(11) 2409-4344	52
A Monte Verde	Marcus Welbi	amonteverde@amonteverde.com.br	(11) 5061-7028	53
Metragem	César Madureira	contato@metragem.com.br	(11) 3782-7474	53

 **Peças**

 **Locação e Terraplenagem**



**A FERRAMENTA CERTA PARA TODAS
AS MARCAS DE ESCAVADEIRAS**



QUALIDADE RESISTÊNCIA DURABILIDADE



A ECOPLAN FABRICA DIVERSOS TIPOS DE PONTAS, SUPORTES, CANTOS E PROTETORES DE CAÇAMBA PARA ESCAVADEIRAS HIDRÁULICAS. O AÇO ECOPLAN ME12 LIGADO AO CRÔMO, NÍQUEL, MOLIBDÊNIO E MANGANÊS TEM ALTA RESISTÊNCIA A IMPACTO E GRANDE DURABILIDADE FRENTE A ABRASÃO. NA MINERAÇÃO E CONSTRUÇÃO PESADA AS ESCAVADEIRAS ENFRENTAM ROCHAS E DIVERSOS TIPOS DE SOLOS ABRASIVOS.

CONSULTE SEU REVENDEDOR E ESCOLHA A FERRAMENTA CORRETA PARA CADA TIPO DE OPERAÇÃO.

ecoplan
Me12



ecoplan
NTX

WWW.METALURGICAECOPLAN.COM.BR



EverTon 25 FPS
FERRAMENTAS DE PENETRAÇÃO NO SOLO

COM NOSSA QUALIDADE
SUA MÁQUINA TEM
MUITO CHÃO PELA FRENTE

**PREÇOS ESPECIAIS
PARA REVENDA**

MATERIAL RODANTE

Futura

NBLF

METISA

ecoplan

São Paulo / SP
11 3525-8700
11 3392-1222

Belo Horizonte / MG
31 3439-4650

Parauapebas / PA
94 3356-1745

Recife / PE
81 3343-5072
81 3376-7837

everton600@terra.com.br • www.evertonfps.com.br



METRAGEM & MADUREIRA
Locação de Guindaste
Toda obra tem Metragem

A Metragem está no ramo de LOCAÇÃO de equipamentos para serviços de Terraplenagem desde 1989 e agora também está locando GUINDASTES. A nossa empresa possui um quadro com mais de 20 equipamentos e funcionários qualificados, possibilitando o total atendimento às necessidades de sua obra, priorizando sempre a seriedade e a qualidade de nossos serviços.

Na prática da nova Lei de Emplacamento de tratores e equipamentos, oferecemos nossos equipamentos emplacados e de acordo com a lei, possibilitando a total praticidade sem nenhum transtorno, independente da localidade de suas obras, em vias abertas ou fechadas

**Nós temos o que você precisa
para avançar a sua obra!**

Consulte-nos sem compromisso
www.metragem.com.br
contato@metragem.com.br

Fone: (11) **3782-7474**
Celular: (11) **99966-3965** ID: **45*15*9245**
Rua Francisco Andrevi, 40 - Butantã - SP



SEIXO

(55 11) 2409.4344

TERRAPLANAGEM E CONSTRUÇÕES

Locação de equipamentos e máquinas

Escavadeira hidráulica
Trator esteira
Pa carregadeira
Motoniveladora
Retrosavadeira
Rolocompactor
Mini escavadeira hidráulica
Mini retrosavadeira
Caminhão basculante
Carreta

Serviços de terraplenagem (escavação e aterro)
Remoção e movimentação de terra
Demolição
Construção
Limpeza de rios, córregos, canais e reservatórios
Transportes
Drenagem
Galerias de água pluvial

34
ANOS DE
EXPERIÊNCIA



www.seixo.com.br



A MONTE VERDE LOCAÇÕES

A Monte Verde Locações é uma empresa especializada em locação de máquinas e equipamentos de terraplenagem e demolição mecanizada.

"Compromisso com os melhores resultados, através de experiência, competência e segurança."

Nossa empresa conta com:

- ✓ Experiência de seu Diretor com mais de 25 anos de atuação no segmento.
- ✓ Competência de uma equipe de profissionais treinados e altamente qualificados.
- ✓ Segurança de máquinas e equipamentos de última geração.

Nossos clientes contam com:

- ✓ Compromisso de nossa parceria aliada a nossa logística, nos permitindo ter disponibilidade do equipamento quando solicitado com antecedência.
- ✓ Resultados na satisfação de atender as necessidades de vossa obra e no lucro onde deve ser justo aos trabalhos executados.

Fone (11) 5061-7028 Fax (11) 4424-2640

www.amonteverde.com.br

amonteverde@amonteverde.com.br

Atividades Apemat

Data	Dia da Semana	Evento	Tema
16/02/2016	Terça-feira	Palestra	Gestão de custos e formação de preço
15/03/2016	Terça-feira	Rodada de negócios	Gestão de custos e formação de preço
19/04/2016	Terça-feira	Palestra	Gestão de frota e logística
17/05/2016	Terça-feira	Rodada de negócios	Gestão de frota e logística
21/06/2016	Terça-feira	Expo negócios	Empresas dos temas da palestra e rodada
19/07/2016	Terça-feira	Palestra	Eficiência produtiva e capacitação de mão de obra
16/08/2016	Terça-feira	Rodada de negócios	Eficiência produtiva e capacitação de mão de obra
20/09/2016	Terça-feira	Palestra	Renovação de frota
18/10/2016	Terça-feira	Rodada de negócios	Renovação de frota
22/11/2016	Terça-feira	Expo negócios	Empresas dos temas da palestra e rodada

Feiras do setor

Data	Dia da Semana	Atividade
29/03/2016	Terça-feira	Brazil Road
30/03/2016	Quarta-feira	Brazil Road
31/03/2016	Quinta-feira	Brazil Road
25/04/2016	Segunda-feira	Agrishow
26/04/2016	Terça-feira	Agrishow
27/04/2016	Quarta-feira	Agrishow
28/04/2016	Quinta-feira	Agrishow
29/04/2016	Sexta-feira	Agrishow
15/06/2016	Quarta-feira	Construction Expo
16/06/2016	Quinta-feira	Construction Expo
17/06/2016	Sexta-feira	Construction Expo
24/08/2016	Quarta-feira	Concreteshow
25/08/2016	Quinta-feira	Concreteshow
26/08/2016	Sexta-feira	Concreteshow



Curso de reciclagem de operador de máquinas

Datas			
MÊS	DIAS		
Janeiro	20		
Fevereiro	03	17	
Março	02	16	30
Abril	13	27	
Maio	11	25	
Junho	08	22	
Julho	06	20	
Agosto	03	17	31
Setembro	14	28	
Outubro	05	19	
Novembro	09	23	
Dezembro	07		

Reunião de diretoria Apemat - Selemat

Data	Dia da Semana
02/02/2016	Terça-feira
01/03/2016	Terça-feira
05/04/2016	Terça-feira
03/05/2016	Terça-feira
07/06/2016	Terça-feira
02/08/2016	Terça-feira
06/09/2016	Terça-feira
04/10/2016	Terça-feira
01/11/2016	Terça-feira
06/12/2016	Terça-feira

Revista Apemat - Selemat

Data	Anúncios revista
08/01/2016	Arte da revista 167
10/03/2016	Arte da revista 168
09/05/2016	Arte da revista 169
08/07/2016	Arte da revista 170
08/09/2016	Arte da revista 171
08/11/2016	Arte da revista 172

APELMAT

Locação e terraplenagem
Peças e serviços
Fábricas e revendas

**Veja aqui as vantagens,
benefícios e serviços
para o associado!**



**Aqui temos
a proteção e
as vantagens
de uma grande
associação**

Palestras e
Conferências



Rodada de
Negócios



Expo
Apelmat



Ilha
Apelmat



Locação e terraplenagem



Vantagens

- Ter acesso às informações ligadas ao setor em nossas mídias digitais e impressas;
- Recebimento gratuito de 1 exemplar da **Revista Apemat - Selemat**, com o apoio logístico da Abril em nossa distribuição;
- Ter acesso à **Revista Apemat - Selemat** disponível em aplicativo nas plataformas Apple, Android e Issuu;
- Ter acesso ao portal da Apemat através do endereço www.apemat.org.br, onde está disponível nosso calendário anual de atividades.

Benefícios

- 10 consultas gratuitas por mês no serviço de proteção ao crédito (Serasa Experian), seja para pessoa física ou jurídica;
- Recebimento de informativos por e-mail sobre equipamentos;
- Recebimento de newsletter com informações da associação e informações ligadas ao setor;
- Participação em convênios com instituições de ensino, serviço, comércio, cultura e lazer;
- Participação em palestras voltadas para o aprimoramento do setor com informações essenciais para o seu negócio;
- Descontos exclusivos e diferenciados na compra de equipamentos nas Expo Apemat;
- Rodada de Negócios com descontos exclusivos para associados na aquisição de peças e serviços.

Serviços extras

- Preço diferenciado para divulgação nas mídias Apemat - Selemat – digital, impressa e newsletter;
- Locação do espaço com preço diferenciado para eventos, palestras e congressos;
- Realização de congressos dentro das principais feiras do setor;
- Preço diferenciado para a realização do curso de reciclagem de operador de máquinas abrangendo as NRs 06, 10, 11, 12, 18, 22, 23 e 26.

Peças e serviços



Vantagens

- Ter acesso às informações ligadas ao setor em nossas mídias digitais e impressas;
- Recebimento gratuito de 1 exemplar da **Revista Apemat - Selemat**, com o apoio logístico da Abril em nossa distribuição;
- Ter acesso à **Revista Apemat - Selemat** disponível em aplicativo nas plataformas Apple, Android e Issuu;
- Ter acesso ao portal da Apemat através do endereço www.apemat.org.br, onde está disponível nosso calendário anual de atividades.

Benefícios

- Envio de notas para nossos veículos de comunicação onde será disponibilizado no site ou na **Revista Apemat - Selemat**;
- Participação em convênios com instituições de ensino, serviço, comércio, cultura e lazer;
- As empresas poderão fornecer materiais promocionais para serem distribuídos nas principais feiras do setor que acontecerão durante o ano;
- Envio de newsletter compartilhada com informações sobre um produto ou serviço mensalmente.

Serviços extras

- Preços diferenciados para divulgação nas mídias Apemat - Selemat – digital, impressa e newsletter;
- Preço diferenciado na locação do espaço para realização de eventos, palestras e congressos;
- Participação na Rodada de Negócios.

Fábricas e revendas



Vantagens

- Ter acesso às informações ligadas ao setor em nossas mídias digitais e impressas;
- Recebimento gratuito de 1 exemplar da **Revista Apemat - Selemat**, com o apoio logístico da Abril em nossa distribuição;
- Ter acesso à **Revista Apemat - Selemat** disponível em aplicativo nas plataformas Apple, Android e Issuu;
- Ter acesso ao portal da Apemat através do endereço www.apemat.org.br, onde está disponível nosso calendário anual de atividades.

Benefícios

- Envio de notas para nossos veículos de comunicação onde será disponibilizado no site ou **Revista Apemat - Selemat**;
- Participação em convênios com instituições de ensino, serviço, comércio, cultura e lazer;
- As empresas poderão fornecer materiais promocionais para serem distribuídos nas principais feiras do setor que acontecerão durante o ano;
- Envio de newsletter compartilhada com informações sobre um produto ou serviço mensalmente.
- Participação nas Ilhas Apemat.
- **Serviços extras**
- Desconto diferenciado na locação do espaço para realização de eventos, palestras e congressos;
- Preços diferenciados para divulgação nas mídias Apemat - Selemat – digital, impressa e newsletter;
- Participação na Rodada de Negócios.

Palestras



Objetivo

Em 2016, os eventos da Apemat apresentam uma nova proposta. A palestra é a primeira parte do processo no qual são abordados assuntos específicos para ajudar nossos associados a superar o atual momento econômico do país. A Apemat procura orientar e auxiliar da melhor maneira possível, sempre trazendo novidade e contando com o apoio de grandes empresas, como por exemplo, BNDES, Caixa Econômica Federal, entre outros.

Benefícios

- Envio de newsletter compartilhada com convite para participar do evento;
- Será disponibilizado para o palestrante a lista de participantes do evento com nome, telefone e e-mail;
- Divulgação do conteúdo em nosso portal digital;
- Divulgação de fotos da palestra no Social da **Revista Apemat - Selemat**;
- A data do evento estará disponível em nosso calendário anual, que se encontra no site;
- Será disponibilizado um fotógrafo profissional para cobertura da palestra;
- Será disponibilizado um estacionamento ao lado do evento com capacidade para 106 vagas;



Ferramentas disponibilizadas

- Auditório com capacidade para 100 pessoas;
- Mesa de som com 45 canais e 2 microfones;
- Projetor multimídia para apresentação dos recursos digitais;
- Rede WiFi para acesso à internet;
- 1 Secretária e 1 operador de mesa;
- Serviço de limpeza durante e após o evento;
- Balcão de atendimento na entrada do evento para recepção s convidados;
- Fotógrafo profissional para cobertura do evento.

Regras

Quanto à locação do espaço

- As empresas palestrantes deverão ser avaliadas pela comissão de homologação ou fazer parte do quadro de sócios da Apemat;
- Deverá estar em dia com as mensalidades;
- Ter pago no mínimo 6 mensalidades ou antecipá-las;
- Deverá respeitar o tempo de locação do espaço: das 19h às 22h, com tolerância de 30 minutos;
- Serão disponibilizado 70 lugares para associados e 30 para convidados;
- Poderão ser convidados, no máximo, 30 empresas ou empresários do setor que não sejam associados;

Quanto à comunicação visual

- Poderá entregar, no dia, material publicitário;
- Poderá utilizar recursos de mídias digitais e impressa para apresentação.

Quanto ao coffee-break

- Será oferecido um coffee-break após o termino da apresentação.



Quanto ao associado

- A confirmação da presença é obrigatória;
- Deverá confirmar presença através do site www.apemat.org.br, através de e-mail comunicado@apemat.org.br ou pelo telefone (11) 3722-5022;
- Deverá informar à administração da Apemat caso queira trazer algum visitante/convidado;
- Não será permitido a entrada de menores de 18 anos.

Quanto ao visitante/convidado

- A confirmação da presença é obrigatória;
- Não será permitido a entrada de menores de 18 anos.

Rodada de Negócios



Objetivo

A Rodada de Negócios é um evento voltado exclusivamente para associados enquadrado na categoria de peças e serviços. A Rodada de Negócios é a segunda parte do processo de exposição de produtos e serviços, em continuidade às Palestras. Aqui, além de receberem informações, os associados conhecem e se aproximam de novos fornecedores em um ambiente propício para o networking.

Benefícios

- Envio de Newsletter compartilhada com convite para participar do evento;
- Será disponibilizado a lista de participantes do evento com nome, telefone e e-mail;
- Divulgação em nosso banner compartilhado na sede;
- Divulgação do conteúdo em nosso portal digital;
- Divulgação de fotos do evento no Social da **Revista Apemat - Selemat**;
- A data do evento estará disponível em nosso calendário anual que se encontra no site;
- Será disponibilizado um fotógrafo profissional para cobertura do evento;
- Serão disponibilizados 2 seguranças;
- Será disponibilizado um estacionamento ao lado do evento com capacidade para 106 vagas.

Ferramentas disponibilizadas

- Auditório com capacidade para 100 pessoas;
- Mesa de som profissional com 45 canais e 2 microfones;
- Projetor multimídia para apresentação de recursos digitais;
- Rede Wifi para acesso à internet;
- 1 secretária e 1 operador de som;
- Balcão na entrada do evento para recepção dos convidados.

Regras

Quanto à utilização do espaço

- Deverá estar em dia com as mensalidades;
- Deverá estar enquadrado na categoria de peças e serviços;
- Deverá ter pago no mínimo 6 mensalidades ou antecipá-las;
- Deverá preencher a ficha de intenção para reserva, que se encontra no site junto com a proposta de benefícios;
- Será avaliado pelo conselho de homologação, responsável por emitir um parecer técnico do associado para verificar se está enquadrado nos padrões mínimos exigidos pelo mercado;
- Deverá respeitar o tempo de apresentação estabelecido;
- Poderá convidar no máximo 30 empresas ou empresários do setor de locação de máquinas e terraplenagem que não forem associados sendo obrigatória a confirmação da presença no evento;
- Serão disponibilizados 70 lugares para associados e 30 para convidados.



Quanto à comunicação visual/impressa

- Deverá seguir o padrão de comunicação visual estabelecido pela comissão de homologação;
- Poderá utilizar recursos de mídias digitais e impressa para apresentação ficando vetado material de exposição, exceto banners.
- Poderá entregar no dia do evento cartões e folhetos na entrada, no coffee-break e na saída do evento;
- Poderá realizar sorteios de brindes após a apresentação.

Quanto à exposição

- Poderá trazer uma equipe técnica para auxiliar nas dúvidas dos participantes;
- Deverá informar todos os itens necessários para exposição;
- Deverá informar todos os itens que serão expostos e a forma de exposição.



Quanto ao associado

- A confirmação da presença é obrigatória;
- Deverá confirmar presença através do site www.apelmat.org.br, através de e-mail comunicado@apelmat.org.br ou pelo telefone (11) 3722-5022;
- Deverá informar à administração da Apelmat caso queira trazer algum visitante/convidado;
- Não será permitido a entrada de menores de 18 anos.

Quanto ao convidado/visitante

- A confirmação da presença é obrigatória;
- Não será permitido a entrada de menores de 18 anos.

Expo Negócios



Objetivo

Por fim, a Expo Negócio constitui a terceira parte do processo onde os produtos e serviços apresentados nas Rodadas de Negócios são expostos e demonstrados para os participantes.

Benefícios

- Envio de newsletter compartilhada com convite para participar do evento. Somente para empresas de Locação e Terraplenagem;
- Será disponibilizado a lista de participantes do evento com nome, telefone e e-mail;
- Divulgação do conteúdo em nosso portal digital;
- Divulgação de fotos do evento no Social da **Revista Apelmat - Selemat**;
- Divulgação da data do evento em nosso calendário anual, que se encontra no site;
- Fotografia profissional para cobertura do evento;
- Estacionamento ao lado do evento com capacidade para 106 vagas;
- Serviço de limpeza durante e após o evento;
- Serão disponibilizados 3 seguranças;

Ferramentas disponibilizadas

- Auditório com capacidade para 100 pessoas;
- Mesa de som profissional com 45 canais e 2 microfones;
- Projetor multimídia para apresentação de recursos digitais;
- Rede Wifi para acesso à internet;
- 1 secretária e 1 operador de som;
- Balcão na entrada do evento para recepção dos convidados.

Regras

Quanto à utilização do espaço

- Deverá estar em dia com as mensalidades;
- Deverá ter pago no mínimo 6 mensalidades ou antecipá-las;
- Deverá respeitar o tempo de locação do espaço determinado pela administração da Apemat - sendo das 9h às 23h com tolerância de 30 minutos;
- Deverá pagar a taxa de locação sendo, 10% na reserva e 90% até 24 horas antes do evento.

Quanto à comunicação visual/impressa

- Deverá seguir o padrão de comunicação visual estabelecido pelo departamento de comunicação da Apemat;
- Poderá utilizar recursos de mídias digitais e impressa para apresentação do produto;
- Poderá entregar no dia do evento material publicitário.



Quanto à exposição

- Deverá informar previamente todos os itens que serão expostos e a forma de exposição;
- Deverá informar todos os itens necessários para exposição;
- No caso de máquinas com esteira, deverá trazer uma borracha para conservação do chão;
- O material exposto deverá ser retirado até as 15h horas do dia seguinte.

Quanto ao buffet

- A contratação do buffet é de responsabilidade da contratante;
- Caso haja algum dano na sede por parte do buffet, será cobrado uma taxa.

Quanto ao associado

- A confirmação da presença é obrigatória;
- Deverá confirmar presença através do site www.apemat.org.br, através de e-mail comunicado@apemat.org.br ou pelo telefone (11) 3722-5022;
- Deverá informar à administração da Apemat caso queira trazer algum visitante/convidado;
- Não será permitido a entrada de menores de 18 anos.

Quanto ao convidado/visitante

- A confirmação da presença é obrigatória;
- Não será permitido a entrada de menores de 18 anos.

Ilha Apemat



Objetivo

As Ilhas Apemat estão programadas para acontecer durante o ano nas principais feiras do setor. Levando a bandeira de Valorização do Rental, as ilhas têm como objetivo fomentar e estreitar network, ampliando nossa visibilidade como associação em prol de seus associados.



Benefícios

- Distribuição de material publicitário através de nossas promotoras;
- Aumento da visibilidade da associação, ganhando ainda mais destaque no setor;
- Descontos especiais para associados na contratação do espaço para exposição;
- Divulgação das logomarcas em banners expostos no estande;
- Disponibilização das informações colhidas através dos coletores;
- Descontos para participação nos congressos realizados pela Apelmat;
- Distribuição de 1000 exemplares da **Revista Apelmat - Selemat** durante a feira;
- Matéria em nossas mídias impressa e digital.



Ferramentas disponibilizadas

1000 Kits para distribuição dos materiais publicitários
4 promotoras
6 banners para divulgação das logomarcas
2 coletores
1 Fotógrafo profissional Para distribuição dos materiais publicitários, o associado deverá estar enquadrado na categoria de peças e serviços e entregar o material na sede da Apelmat no máximo 24 horas antes do início da feira;

Regras

- Estar em dia com as mensalidades;
- Ter pago no mínimo 6 mensalidades ou antecipá-las;
- Deverá seguir o padrão de comunicação visual estabelecido pelo departamento de comunicação da Apelmat.

APE



Rua Martinho de Campos, 410 - Vila Anastácio
São Paulo - SP - CEP 05093-050

Tel. (11) **3722-5022**



www.apelmat.org.br

TODA INFORMAÇÃO EM UM SÓ LUGAR!

Revista Digital e Impressa



Em 2016, a **Revista Apelmat - Selemat** mantém sua circulação bimestral, com a tiragem de 6.000 exemplares, porém com o objetivo de aumentar sua visibilidade no setor em esfera nacional e internacional, contando com novos parceiros como Sinicesp, Sobratema, Instituto de Engenharia e Analoc. O conteúdo digital conta com um site moderno, contendo toda a programação do ano e também com um aplicativo responsivo disponível nas plataformas Apple e Android.

Palestras e Conferências



Com temas atuais e relevantes para o setor, a Apelmat apresenta em Palestras e Conferências assuntos primordiais para os negócios dos associados.

Rodada de Negócios



A Rodada de Negócios é um novo produto Apelmat, direcionado especialmente para as empresas prestadoras de serviços e tem como objetivos melhorar o network, trazer melhores condições de pagamentos, maiores descontos etc. Restam apenas 5 datas disponíveis para as próximas Rodadas.

Expo Apelmat



Os tradicionais eventos da Apelmat, agora chamados de Expo Apelmat, não mudaram apenas de nome. Organização, tecnologia e novas oportunidades andam lado a lado com o objetivo de trazer novos negócios para os associados. Em 2015, a Apelmat dispõe de 13 datas para a realização dos eventos.

Ilha Apelmat



A Ilha Apelmat está presente nas principais feiras do setor e conta com o apoio de grandes e importantes patrocinadores.

TABELA DE EQUIPAMENTOS	R\$ HORA
Caminhão basculante toco	R\$ 90,00
Caminhão basculante truck traçado	R\$ 120,00
Caminhão carroceria toco	R\$ 90,00
Cavalo mecânico com prancha de 30 a 50 toneladas	R\$ 160,00
Caminhão fora de estrada (21t) - RK 430 B - 730 - RD 250 - 769 - R22 - A 25 E	R\$ 175,00
Caminhão fora de estrada (30t) - 770 - HM 350 - A 35 E	R\$ 205,00
Caminhão plataforma 15 toneladas	R\$ 100,00
Caminhão pipa para 6.000 litros	R\$ 95,00
Caminhão pipa para 10.000 litros	R\$ 120,00
Caminhão pipa para 20.000 litros	R\$ 150,00
Caminhão toco espargidos tanque 6.000 litros	R\$ 170,00
Caminhão toco c/ guindaste tipo Munk	R\$ 130,00
Caminhão toco tipo comboio (Prolub AB, lub 6-MP)	R\$ 260,00
Caminhão trucado combinado a vácuo - Capacidade 8.000 litros	R\$ 260,00
Caminhão trucado equipado operações tapa buraco (TBR 500, UMTB-5)	R\$ 260,09
Escavadeira hidráulica pneus (14t) - R140 W7	R\$ 150,00
Escavadeira hidráulica pneus (17t) - LYP - 80 ou similar	R\$ 170,00
Escavadeira hidráulica esteira (14t) - 130.3 - 312 - PC 120 - PC 138 - 140 - PC 130-8 - EC 140	R\$ 130,00
Escavadeira hidráulica (17t) - 80 CFK - FE105 - PC 150 - 315 - 9010 - PC 160 - 175 - EC 140	R\$ 150,00
Escavadeira hidráulica (20t) - SC 150 - S 15 - PC 200 - LC 240-8 - 320 DL - FH 200 - 9030 - 225 - 210 - EC 220D	R\$ 170,00
Escavadeira hidráulica (20t) - Braço longo (JS 220 L) - EC 220DLR	R\$ 260,00
Escavadeira hidráulica Liebherr (30t) - 942 - 330L - FH 270 - PC 350 LC-8 - PC 450 LC-8 - 9040 - 9050 - EC 380D	R\$ 280,00
Escavadeira mecânica (a cabo) - 3/4 J3	R\$ 151,00
Escavadeira mecânica (a cabo) - 1,0 J3	R\$ 177,00
Escavadeira mecânica (a cabo) - 1,5 J3	R\$ 278,00
Manipulador telescópico 14m	R\$ 160,00
Motoniveladora (12t) - 12G - HW 140 - FG 70 - 120 H - 523 R - GD 555 - G 930	R\$ 170,00
Motoniveladora (15t) - 140 B - HW 205 - FG 85 - 140 G - 623 R - GD 655-5 - G 940	R\$ 190,00
Motoniveladora (20t) - RG 200 - G 960	R\$ 253,00
Pá carregadeira esteira - CAT 941 ou similar	R\$ 121,00
Pá carregadeira esteira - CAT 951 - 953 ou similar	R\$ 133,00
Pá carregadeira esteira - CAT 955 ou similar - 963 - 160 HP	R\$ 139,00
Pá carregadeira pneus - W7 - L 30 ou similar - L60F	R\$ 80,00
Pá carregadeira pneus - W 18 - 45 C - FR 10 - L60F	R\$ 107,00
Pá carregadeira pneus - W 20 E - 55 C - FR 12 - 930 - 924 - 621 - DL 200 - DW 200.5 - L 60F	R\$ 143,00
Pá carregadeira pneus - FR 14 - 950 H - L90 - 721 - 150 - W160 - 812 E - 938 - L 70F - L 90F	R\$ 165,00
Pá carregadeira pneus - 966 R - W 36 - WA 320 - 821 - W 190 - 972 H - L 110F - L 1200F - L 150F	R\$ 187,00
Pá carregadeira pneus - 960 G - 980 H - WA 500 - L 220G	R\$ 198,00
Retroescavadeira 4x2 - 480 H - MX 750 - 416 D - JCB 214 - LB 90 - 580 L - RK 406 - BL 60B	R\$ 92,00
Retroescavadeira 4x4 - 416 E - 214 E - LB 90 ou similar - BL 60B - BL 70B	R\$ 95,00
Rolo compactador combinado p/asfalto - CG 141	R\$ 90,00
Rolo compactador combinado (7,5t) Pata ou Liso - VAP 55 - CA 15 - CA 150 - SPV 68 - CS 423 - SD 77	R\$ 100,00
Rolo compactador combinado (7,5t) asfalto - VAP 55 - CA 15 - CA 150 - SPV 84 - CS 423	R\$ 100,00
Rolo compactador combinado (10t) Pata ou Liso - VAP 70 - CA 25 - CA 250 - 3411 - SD 105F - BW 211 - CS 533 - SD 105	R\$ 120,00
Rolo compactador combinado (12t) Pata - XS 120 - SD 105	R\$ 120,00
Rolo compactador combinado (29t) Pata ou Liso - TORNADO - 2520	R\$ 160,00
Rolo compactador tandem (7,5t) - CB 434 - VT 45 - BW 141 AD4 - DD 70	R\$ 118,00
Rolo compactador tandem (8,5t) - BW 151 AD 4 - DD 100	R\$ 125,00
Rolo compactador tandem (10t) - CC 43 - CC 4200 - DD 90 - CB 534 - VSH 102 - DD 100	R\$ 138,00
Rolo compactador pneumático 7 pneus - CP 221 - AP 26 - CP 224 - PT 220	R\$ 130,00
Rolo compactador pneumático 9 pneus - CP 271 - AP 30 - CP 274 - PT 220	R\$ 143,00
Trator compactador - TC 18	R\$ 150,00
Trator de esteiras com lâmina - D4 - D30 - AD7 - D41A - 7D	R\$ 130,00
Trator de esteiras com lâmina - D50 - D 51 - D5 - FD9 - D41E - D6K	R\$ 170,00
Trator de esteiras com lâmina - D6 - AD14 - D60 - 14CT - D65F - D61 - D61 EX-15 - D61 M23	R\$ 180,00
Trator de esteiras com lâmina - D7 - D73E - D6T	R\$ 220,00
Trator de esteiras com lâmina - D170 - (com ripper)	R\$ 297,00
Trator de esteiras com lâmina - D8H - D8K - D85 - D 85 EX-15	R\$ 242,00
Trator de esteiras com lâmina - D8L - D8N - D8R	R\$ 286,00
Trator de esteiras com lâmina - SD 32 (com ripper)	R\$ 480,00
Trator de pneus com lâmina - D8T - (350 HP) - DU 155 AX-6	R\$ 400,00
Trator de pneus 90 a 100 HP - com grade aradora (agrícola)	R\$ 82,00
Trator de pneus 100 a 120 HP - com grade aradora (agrícola)	R\$ 99,00
Vibroacabadora de asfalto (VDA 600) - ABG 5820	R\$ 220,00

ROMPEDORES ACOPLADOS EM:

Miniescavadeira / Escavadeira / Retroescavadeira

R\$ HORA

Rompedor 250 kg	R\$ 121,00
Rompedor 400 kg	R\$ 143,00
Rompedor 600 kg	R\$ 165,00
Rompedor 900 kg	R\$ 220,00
Rompedor 1.200 kg	R\$ 275,00
Rompedor 1.500 kg	R\$ 300,00

Transporte dos equipamentos não incluso / Incluídos nos valores acima: operação e óleo diesel
Mínimo de locação diária de 9 (nove) horas/mensal = 200 (duzentas) horas

MINIMÁQUINAS

R\$ HORA

Minicarregadeira c/vassoura - S 130 ou similar - MC 60B ou C	R\$ 99,00
Minicarregadeira de pneu Bob Cat - S130 - Cat 216 - Volvo MC 60 ou similar	R\$ 75,00
Minicarregadeira de pneu Bob Cat - S185 - Cat 232 - Volvo MC 80 ou similar	R\$ 85,00
Miniescavadeira 2.6 toneladas X325 - 302.5 - 328 - EC 27	R\$ 90,00
Miniescavadeira 5.0 toneladas E50 - 55V Plus - 303.5C - EC 55	R\$ 105,00
Miniescavadeira 5.0 toneladas (pneus) R55 W7	R\$ 110,00
Miniescavadeira 8.0 toneladas 308 CR - 75-V - ECR 88	R\$ 120,00
Minirretroescavadeira JOY ICX JCB	R\$ 80,00

(Os equipamentos acima aceitam acoplar implementos como fresas, perfuradores, rompeadores etc. (Consulte o locador)

Transporte dos equipamentos não incluso / Incluídos nos valores acima: operação e óleo diesel
Mínimo de locação diária de 9 (nove) horas/mensal = 200 (duzentas) horas

ROLOS PEQUENOS

R\$ HORA

Rolo compactador Tandem 1,5 t - RD12 - DD16 - LR95	R\$ 55,00
Rolo compactador Tandem 2,0 t - CG11 - CB214	R\$ 65,00
Rolo compactador Tandem 2,5 t - CB224 - RD27 - DD25	R\$ 70,00
Rolo compactador Tandem 3,5 t - DD30 ou similar	R\$ 75,00

Transporte dos equipamentos não incluso / Incluídos nos valores acima: operação e óleo diesel
Mínimo de locação diária de 9 (nove) horas/mensal = 200 (duzentas) horas

GUINDASTE RODOVIÁRIO

R\$ HORA

Guindaste - 25 toneladas	R\$ 130,00
Guindaste - 30 toneladas	R\$ 150,00
Guindaste - 35 toneladas	R\$ 170,00
Guindaste - 50 toneladas	R\$ 250,00
Guindaste - 60 toneladas	R\$ 280,00
Guindaste - 70 toneladas	R\$ 300,00

Transporte dos equipamentos não incluso / Incluídos nos valores acima: operação e óleo diesel
Mínimo de locação diária de 9 (nove) horas/mensal = 200 (duzentas) horas

Tabela elaborada pela comissão de associados Apemat. Sobre o equipamento trabalhando em condições normais, levando em consideração fatores como: depreciação de despesas com seguro, manutenção, operação etc.

Não devendo ser tomada como única regra, já que cada empresa adota para si seus próprios critérios.

CUSTO UNITÁRIO EM R\$/M³ (MEDIDO NO CAMINHÃO)

DISTÂNCIA MÉDIA	CAMINHÃO (M³)	CARGA (M³)	BOTA-FORA	ESPALHAMENTO	COMPACTAÇÃO
a 500 m	R\$ 2,72	R\$ 2,22	R\$ 9,47	R\$ 1,14	R\$ 3,28
a 2 km	R\$ 4,53	R\$ 2,22	R\$ 9,47	R\$ 1,14	R\$ 3,28
a 5 km	R\$ 6,80	R\$ 2,22	R\$ 9,47	R\$ 1,14	R\$ 3,28
a 10 km	R\$ 12,36	R\$ 2,22	R\$ 9,47	R\$ 1,14	R\$ 3,28
a 15 km	R\$ 16,99	R\$ 2,22	R\$ 9,47	R\$ 1,14	R\$ 3,28
a 25 km	R\$ 27,18	R\$ 2,22	R\$ 9,47	R\$ 1,14	R\$ 3,28

CUSTO UNITÁRIO EM R\$/M³ (MEDIDO NO CORTE)

DISTÂNCIA MÉDIA	CAMINHÃO (M³)	CARGA (M³)	BOTA-FORA	ESPALHAMENTO	COMPACTAÇÃO
a 500 m	R\$ 3,67	R\$ 2,67	R\$ 12,78	R\$ 1,54	R\$ 4,42
a 2 km	R\$ 6,12	R\$ 2,67	R\$ 12,78	R\$ 1,54	R\$ 4,42
a 5 km	R\$ 9,18	R\$ 2,67	R\$ 12,78	R\$ 1,54	R\$ 4,42
a 10 km	R\$ 16,68	R\$ 2,67	R\$ 12,78	R\$ 1,54	R\$ 4,42
a 15 km	R\$ 22,95	R\$ 2,67	R\$ 12,78	R\$ 1,54	R\$ 4,42
a 25 km	R\$ 36,73	R\$ 2,67	R\$ 12,78	R\$ 1,54	R\$ 4,42

CENTRO DE SÃO PAULO E QUADRILÁTERO (EM R\$)

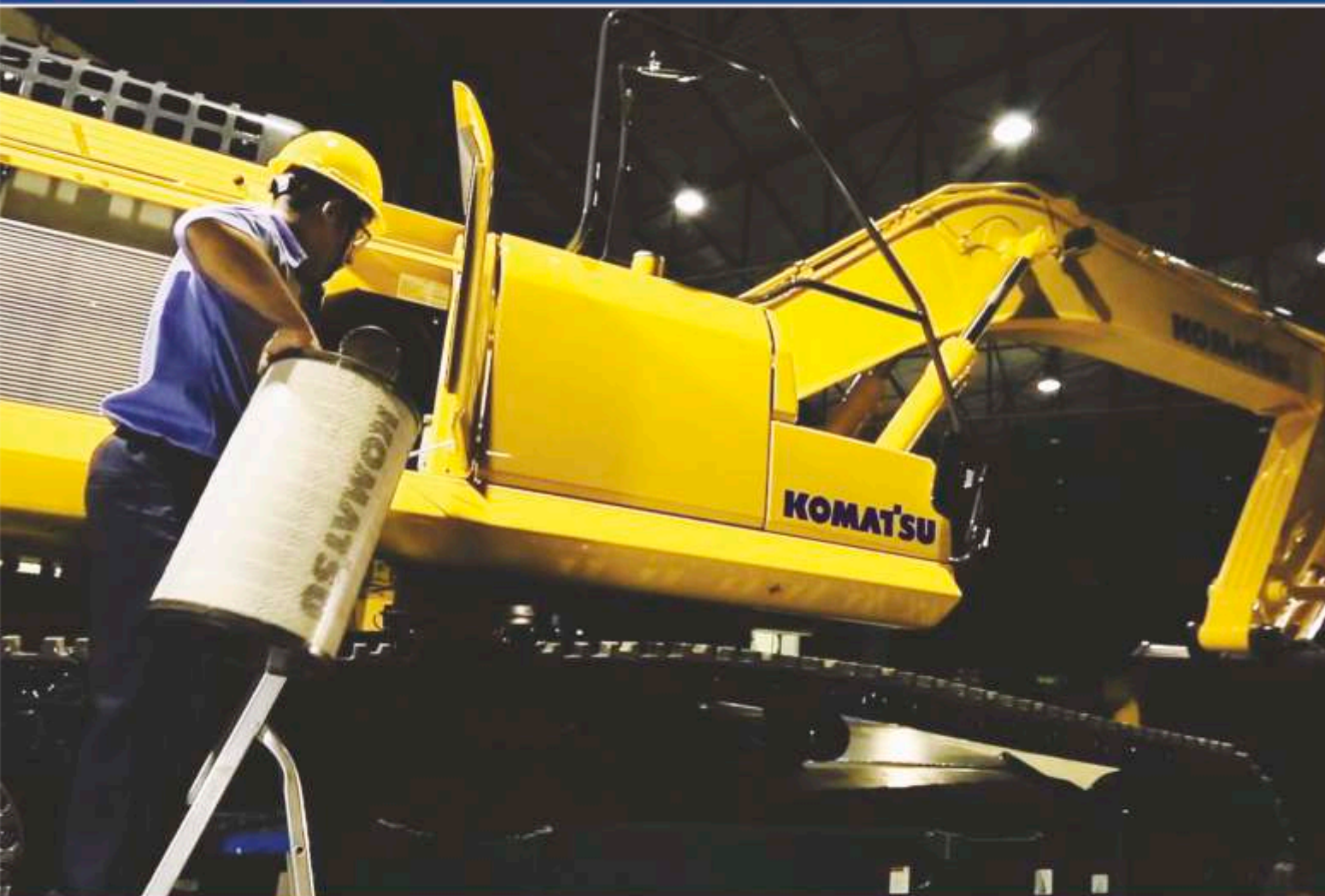
	UNIDADE	CORTE	CAMINHÃO	ATERRO
Escavação de 1ª categoria para fundação	M²	R\$ 5,34	R\$ 3,98	R\$ 6,51
Fornecimento de terra de 1ª categoria para aterro	M²	R\$ 10,23	R\$ 7,58	R\$ 12,28

TERRAPLENAGEM GERAL (EM R\$)

	UNIDADE	CORTE	CAMINHÃO	ATERRO	IN LOCO
Vegetação rasteira de até 10 cm	M²				R\$ 0,51
Capoeira com árvores de até 15 cm de diâmetro	M²				R\$ 1,54
Camada vegetal até 20 cm de espessura	M²				R\$ 1,03
CARGA E TRANSPORTE DE MATERIAL DE LIMPEZA	M²				
DTM até 1 km	M²		R\$ 5,80		
Adicional de transporte acima de 1 km (Ver tabela de transporte)	M²				
Espalhamento em bota-fora	M²		R\$ 1,54		
Carga	M²	R\$ 2,97	R\$ 2,43		

EXECUÇÃO DE ATERROS (EM R\$)

	UNIDADE	CORTE	CAMINHÃO	ATERRO
Corte e aterro com lâmina DT 50 m	M²	R\$ 3,85	- X -	R\$ 4,67
Espalhamento de terra	M²	R\$ 1,54	R\$ 1,14	R\$ 1,85
COMPACTAÇÃO DE ATERROS				
Sem controle rígido	M²	R\$ 2,08	R\$ 1,54	R\$ 2,40
95% proctor normal controlado	M²	R\$ 5,96	R\$ 4,42	R\$ 7,18
98% proctor normal	M²	R\$ 6,62	R\$ 4,91	R\$ 7,95



KOMATSU

PMPK: Uma novidade da Komatsu com benefícios exclusivos para o cliente.

O Plano de Manutenção Preventiva Komatsu (PMPK) é um plano de manutenção preventiva programada que atende os equipamentos Komatsu. Quando você decide por um Equipamento Komatsu, você recebe também o nosso comprometimento e de nossos distribuidores em entregar uma experiência Única de Suporte ao Produto. Por um período promocional o PMPK já está incluso nos valores de nossos equipamentos:

- Serviços periódicos: 250, 500, 1000, 1500 e 2000 horas*;
- Lubrificantes e peças de manutenção preventiva genuínas Komatsu;
- Mão-de-obra técnica especializada;
- Análise de lubrificantes KOWA;
- Deslocamento do técnico até o seu local de operação**;
- Inspeção da máquina (50 pontos) executada por um técnico treinado pela fábrica.

Para saber as máquinas cobertas por este programa, entre em contato com o Distribuidor Komatsu de sua região. Consulte seu Distribuidor Komatsu para adicionar itens e serviços complementares a este plano. * Intervenções e itens adicionais poderão ser sugeridas pelo Distribuidor Komatsu em decorrência da condição de trabalho da máquina; ** Cobertura total dentro de um raio de 100 km da base do Distribuidor. Promoção válida até final de Dezembro de 2015 ou término de nossos estoques.

Os melhores equipamentos para sua obra estão aqui!



ATUAÇÃO EM SÃO PAULO E NORDESTE.

- Toda a linha de produtos John Deere Construção
- Peças Originais
- Serviços de Pós-Vendas

A Veneza Equipamentos dispõe de Retroescavadeiras, Escavadeiras, Pás Carregadeiras, Tratores de Esteira e Motoniveladoras de alto desempenho. Visite nossa unidade e conheça as vantagens de ter um John Deere na sua obra.

Veneza Equipamentos

Rodovia Engenheiro Ermenio de Oliveira Penteado, km 59,8
Indaiatuba - SP. Tel.: 19 3115.5100



JOHN DEERE