

Nem caro, nem barato

Uma boa gestão dos custos
e a análise do mercado
são fundamentais para
definir o melhor
preço de venda



Mercado

Reciclagem:
um nicho significativo
para os fabricantes
de equipamentos



www.selemat.org.br

Espaço do empreendedor

Atuar na informalidade não só
prejudica o mercado como é antiético
e nocivo para o próprio negócio

Especial

Como se preparar para
atender às grandes
construtoras e entrar
em concorrências públicas



Rolo compactador HAMM

MODELO 3411P COM FINAME PRODUZIDO NO BRASIL



SIMPLESMENTE O MELHOR

- Mais resistente
- Mais econômico
- Mais eficiente

➤ www.wirtgen-group.com/brasil/pt/produtos/hamm

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

REQUIMAO 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 8008

PÁGINA 5	Editorial	Sinal amarelo	
PÁGINA 6	Cenário	Destaques em terraplenagem, construção civil, infraestrutura, obras públicas e gestão	
PÁGINA 14	Mercado	O setor de reciclagem se tornou um nicho interessante para os fabricantes de equipamentos	
PÁGINA 18	Gestão e Negócios	Em uma negociação, é possível evitar a desvalorização do seu serviço sem desgastar o relacionamento com o cliente	
PÁGINA 20	Reportagem de Capa	A decisão sobre o preço de venda depende da boa gestão de custos e de análises sobre o mercado	
PÁGINA 24	Performance	Confira dicas para melhorar a produtividade das pás-carregadeiras na indústria de concreto	
PÁGINA 26	Canal Aberto	Inteligência fiscal: seis dicas para sua empresa pagar menos impostos	
PÁGINA 30	Opinião	Trabalho, união e reflexão	
PÁGINA 32	Lançamento	Conheça as inovações presentes nos novos modelos de retroscavadeiras Caterpillar	
PÁGINA 36	Internacional	Evolução em meio ao caos	
PÁGINA 38	Palavra de Especialista	Como evitar brigas entre sócios?	
PÁGINA 40	Mão de Obra	Conhecer e aplicar técnicas usadas por especialistas contribui para bem selecionar novos funcionários	
PÁGINA 44	Espaço do Empreendedor	É muito mais vantajoso manter o negócio legalizado do que andar na informalidade	
PÁGINA 46	Especial	Para atender às grandes construtoras e entrar em concorrências públicas, é preciso estar bem preparado	
PÁGINA 49	Comércio	Conselho de Serviços da Fecomercio tem novos presidente e vice	
PÁGINA 52	Social	Confira os eventos dos últimos meses	
PÁGINA 59	Classificados	As melhores ofertas de serviços e equipamentos	
PÁGINA 64	Tabela	Preços de locação e prestação de serviços de terraplenagem	

Faça sua reserva com nosso sistema

APELMAT

Composição da Diretoria da Apemat 2014/2018

Presidente - Marcus 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 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 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 Piro
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

Denis Moreira (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



Sinal amarelo

Segundo pesquisa feita pela Confederação Nacional da Indústria (CNI), no primeiro trimestre deste ano, a insatisfação dos empresários do setor industrial com a situação das finanças da companhia e com as margens de lucro foi recorde. Enquanto o índice de satisfação financeira atingiu 37,9 pontos, o de satisfação com a margem de lucro registrou 32,7 pontos. Os indicadores do estudo variam de zero a cem, e valores abaixo dos 50 pontos acendem o sinal amarelo.

Outro ponto analisado foi o acesso ao crédito, que está mais difícil. O indicador assinalou 29,1 pontos nos três primeiros meses do ano, o menor número desde o início do estudo, em 2007. Quanto mais abaixo dos 50 pontos, maior é a dificuldade de acesso ao crédito.

O desassossego com a vida financeira sobe no ranking dos principais problemas enfrentados. A alta carga tributária e a demanda interna insuficiente continuam no topo da lista, segundo a pesquisa, mas as taxas de juros elevadas e a inadimplência dos clientes cresceram de importância entre os obstáculos com os quais as companhias se deparam.

Embora esse estudo tenha sido feito somente com indústrias, o descontentamento, a desconfiança e a cautela permeiam todo o empresariado, seja qual for o ramo de atuação. A fraca atividade econômica e as expectativas negativas para o futuro reduzem a intenção de investimentos.

O nosso setor vive a mesma situação. Com quase toda a frota parada, as preocupações com as finanças tiram o sono e martelam uma pergunta: como administrar um negócio para que ele não naufrague em tempos de crise?

A resposta é sempre a mesma: ajuste. O fato é que não há milagre. Saber enxugar, diminuir e adaptar-se são atitudes necessárias. Por isso, nesta edição continuamos a falar sobre finanças. Na reportagem de capa, você confere que a decisão sobre o preço não deve ser feita de qualquer maneira. Uma correta definição do valor depende da boa gestão de custos e de análise do mercado.

E por falar em preço, mostramos que, em negociações, é possível evitar a desvalorização do seu serviço.

Por fim, assim como outras crises passaram, esta também vai passar. Aí, teremos que estar prontos para ajudar os clientes a construir a infraestrutura de que o Brasil precisa para acelerar seu desenvolvimento. Para isso, também trazemos algumas dicas nas próximas páginas.

Boa leitura!

Afonso Manuel Vieira da Silva
Diretor executivo da Apemat

Em foco: vias e rodovias

Nos três dias da Brazil Road Expo, estiveram presentes, entre visitantes e congressistas, cerca de 4 mil profissionais



A sexta edição da Brazil Road Expo (BRE), evento de infraestrutura viária e rodoviária realizado em março no São Paulo Expo, em São Paulo, reuniu os principais *players* do mercado nacional e internacional para promoção de *network* e geração de negócios. Nos três dias, estiveram presentes, entre visitantes e congressistas, cerca de 4 mil profissionais representantes de governos municipais, estaduais e federal, concessionárias de rodovias, empresas de engenharia, consultoria, projetos, gerenciamento de obras e pavimentação, entre outros.

Sergio Jardim, diretor da Clarion Events, organizadora da feira, falou aos presentes, na cerimônia de abertura, sobre os desafios e oportunidades que o setor tem pela frente. O presidente da Associação Nacional das Empresas de Obras Rodoviárias (Aneor), José Alberto Pereira Ribeiro, apresentou suas opiniões e informações sobre a retomada do crescimento econômico do Brasil por meio de investimentos em infraestrutura viária e rodoviária. Ele salientou que são fundamentais a integração e a soma dos esforços no sentido de se manter a captação de recursos para o setor, uma vez que as demandas são conhecidas e há uma grande variedade de soluções a serem aplicadas no segmento.

Henrique Ludovice, presidente da Associação Brasileira dos Departamentos Estaduais de Estradas de Rodagem (ABDER), abordou a importância da mobilidade dentro do conceito de infraestrutura e afirmou que o Brasil precisa ser empreendedor nessa área de fundamental importância na geração de emprego e renda no País.

O diretor-geral do Departamento Nacional de Infraestrutura de Transportes (Dnit), Valter Silveira, lembrou aos participantes que o setor rodoviário ainda detém 95% dos recursos destinados aos modais pelo governo federal. Na opinião do Dnit, 2016 se iniciou como um ano melhor que 2015, uma vez que parte das dívidas dos anos anteriores foi sanada. Os investimentos que estão sendo aportados neste ano – mesmo que mais modestos, em função da crise econômica – poderão ser alocados efetivamente para obras de infraestrutura e manutenção.



O programa de conteúdo da Brazil Road Expo, que aconteceu paralelamente à exposição, teve a realização de mais de 40 palestras, com a presença de 50 palestrantes e 198 congressistas. Fez parte do programa um congresso de nível gerencial que abordou temas como a importância da infraestrutura para impulsionar o crescimento econômico, licenciamento ambiental e os atuais modelos de concessões em infraestrutura. O evento teve ainda seminários sobre obras de arte especiais (pontes, viadutos e túneis), soluções rodoviárias em equipamentos e pavimentação, drenagem viária e rodoviária, uma sessão técnica sobre fundações e geotecnia, além de dois treinamentos certificados pela International Road Federation (IRF).

A sétima edição da Brazil Road Expo já tem data. Será realizada entre 21 e 23 de março de 2017.

Banco Komatsu inicia operações

Em 28 de abril, o Banco Komatsu iniciou suas operações no Brasil. Presidido por Carlos Ribeiro, o banco é tido como uma estratégia importante para dar apoio e impulso às vendas ao disponibilizar o acesso de forma conveniente a financiamentos, leasing e ao Finame. Confira, a seguir, a entrevista concedida por Ribeiro à *Revista Apemat - Selemat*.

Revista Apemat - Selemat De que maneira, no momento econômico atual, é importante contar com a operação de um banco próprio?

Carlos Ribeiro Os bancos comerciais se retraíram muito. Dado o aumento da inadimplência, eles têm sido muito mais restritivos em aprovar crédito. Então, um banco cativo como o Banco Komatsu pode trabalhar melhor para conseguir linhas de financiamento, leasing e Finame para os clientes que querem comprar equipamentos, peças e serviços da Komatsu.

RAS Qual é a expectativa em relação ao mercado brasileiro?

CR É muito boa. Primeiramente pela própria decisão da Komatsu de fazer um investimento de monta. Estamos falando de um capital inicial do banco de R\$ 100 milhões, além de todo o investimento em infraestrutura, sistema e equipes. Isso nos dá uma boa perspectiva em função do setor em que a companhia opera. A empresa atua com três grandes divisões – a de construção, a de floresta e a de mineração –, e o Banco Komatsu vai auxiliar essas divisões e seus clientes na melhoria da disponibilidade de financiamento no mercado.

RAS Para este ano, que objetivo o banco espera atingir?

CR Temos uma ambição grande para o banco na expectativa de ser um auxílio como ferramenta comercial para a Komatsu e seus distribuidores, mas é difícil dar números neste momento em função da fraca atividade econômica e da crise política em que o País se encontra.

RAS O que o banco irá oferecer para quem quer adquirir equipamentos e com qual taxa pretende trabalhar?

CR Vamos dispor de várias modalidades de financiamento. As taxas serão extremamente competitivas. O banco inicia suas operações com uma taxa de 1,1% ao mês para os prazos de até 24 meses, uma taxa bastante competitiva e atrativa para os clientes finais. E temos outras modalidades de financiamento para 36, 48 e 60 meses, além de trabalharmos também com o Finame.



Estreia com o pé direito

O 1º Ammann Asphalt Forum, evento promovido pela Ammann do Brasil, reuniu especialistas do segmento de asfalto para debater novas tecnologias e tendências na produção e aplicação de misturas asfálticas. O evento, que aconteceu em março, na cidade de São Paulo, contou com mais de cem pessoas, entre representantes de empresas de engenharia, construção e pavimentação e entidades de classe.



Ao longo do dia, os especialistas Peter Maurer (usinas de asfalto), Ferdinando Dell'Orto (pavimentadoras de asfalto) e Leos Tymel (compactação) abordaram temas como a construção de rodovias sustentáveis utilizando usinas asfálticas com alta tecnologia em métodos de reciclagem, misturas mornas etc., que resultam em diversos benefícios ao usuário final e ao fabricante de misturas asfálticas. Entre as vantagens, está a execução de um trabalho mais limpo em termos de consumo de energia elétrica – que pode ser reduzido em 30% –, além da capacidade de produzir mistura asfáltica com 99% de material reciclado.

Em termos de tecnologias de pavimentação, a Ammann apresentou a minipavimentadora de asfalto AFW 150-2 G, equipamento ideal para trabalhos em locais compactos e para a pavimentação de ciclovias, calçadas, trincheiras etc. Outro diferencial destacado pela empresa foi o sistema de tração 4x4 e 6x6 nas pavimentadoras de asfalto série 350 e 500.

Entre as tecnologias evidenciadas na linha de compactação de solos está o sistema ACE (Ammann Compaction Expert), ou sistema inteligente de compactação. Ele monitora e realiza ajustes de frequência e amplitude conforme a leitura de compactação do solo. Além disso, faz todo o registro documental, criando e mantendo um histórico da compactação.



Segundo a empresa, o evento foi significativamente marcante no processo de buscar novos caminhos e inovar.



Localização estratégica

A Divepe Caminhões inicia no bairro Parque Novo Mundo, na Zona Norte de São Paulo, sua mais nova operação de vendas e pós-vendas da Ford Caminhões.

O novo ponto de atendimento está estrategicamente posicionado numa área importante da capital, próxima dos principais centros comerciais e logísticos de São Paulo, Guarulhos e região, e também na rota de rodovias como a Fernão Dias (BR-381) e Dutra (BR-116).

Boa leitura

Abandonar o barco antes de um grande fiasco ou continuar as filmagens com os recursos que tinha e produzir o que poderia ser o maior insucesso cinematográfico de todos os tempos? Trabalhando contra o tempo, com orçamento apertado e um sofrível projeto de tubarão branco robótico, o então jovem diretor Steven Spielberg se viu diante de um possível fracasso. Mas, ao decidir que não focaria nos problemas, ele criou *Tubarão*, uma obra-prima imortal do cinema, vencedora de três Oscar.

A história do início da carreira de um dos mais consagrados diretores de cinema da atualidade é o exemplo que David Niven usa para iniciar *Click: Como Resolver Problemas Insuperáveis*, um livro que demonstra como é possível simplificar o processo de resolução dos problemas e alcançar resultados de muito sucesso.

Com uma narrativa ágil e dinâmica, e apresentando histórias de ilustres desconhecidos entrelaçadas às de figuras de sucesso como Einstein, Warren Buffet, Clint Eastwood e John Lennon, entre outros, Niven revela que distanciar-se de uma situação problemática é fundamental para que possamos enxergá-la de outra maneira.



Serviço

Click: Como Resolver Problemas Insuperáveis

Autor: David Niven

Páginas: 224

Editora: Gutenberg

Construction Summit 2016

Diante da gravidade da conjuntura econômica e política que o País atravessa e da forte retração em praticamente todos os segmentos da economia nacional, a Associação Brasileira de Tecnologia para Construção e Mineração (Sobratema), juntamente com os expositores e as entidades parceiras, decidiu adiar para junho de 2017 a realização da terceira edição da Construction Expo – Feira e Congresso Internacional de Edificações e Obras de Infraestrutura, em paralelo com a terceira edição da M&T Peças e Serviços.

Porém, considerando o importante papel da Construction Expo e a necessidade premente de promover encontros e debates, a organização irá manter, na mesma data e local, a realização de um *summit*, onde gestores públicos, entidades setoriais, empresas, comunidades técnicas da construção, engenharia e urbanismo, mídia especializada e outros públicos irão se encontrar e debater o presente e o futuro do macrossetor da construção e a sua *interface* com as nossas cidades.

“Nosso objetivo com o Construction Summit é reforçar e valorizar nosso tradicional evento voltado para conteúdo técnico e especializado, pois entendemos que esse será um requisito importante na atual conjuntura de mercado retraído, enquanto se aguarda a retomada das atividades, que esperamos ocorrer em 2017”, afirma Afonso Mamede, presidente da Sobratema.

O Construction Summit será realizado nos dias 15 e 16 de junho próximo e terá um congresso, composto por dois seminários, cujos temas são “Cidades em Movimento” e “Tecnologias e Sistemas Construtivos”, e uma exposição interativa com os temas VivaCidade, Sustentabilidade, Construção Seca, *Start-ups*, Produtividade e Industrialização e Cidades em Movimento, além de um moderno *media center*.

Quem é o caminhoneiro brasileiro?

Casado, 36 anos, pai de família e trabalhando de oito a dez horas por dia. Esse é o perfil predominante do caminhoneiro que cruza as estradas do País, segundo pesquisa do Instituto Julio Simões, braço social da companhia JSL. O levantamento é parte das ações do Programa pela Vida, que oferece orientações de saúde, orçamento doméstico e segurança nas rodovias e atendeu no ano passado 14.238 motoristas. “Nosso levantamento visa, num primeiro momento, a traçar o perfil do profissional das estradas e das transformações que ele vem passando ao longo dos últimos anos”, afirma Luciana Alves, gerente de comunicação da JSL e do Instituto Julio Simões.

A profissão de caminhoneiro vive um período de amadurecimento. Hoje a maioria começa a carreira em torno dos 36 anos, faixa etária que abrange mais da metade dos entrevistados, de acordo com a pesquisa. Por sua vez, cresce também a participação dos profissionais que poderiam se aposentar. Tanto que, nos últimos três anos, a porcentagem de caminhoneiros com mais de 55 anos triplicou e já representa quase 10% do mercado.

A pesquisa detectou também que grande parte dos caminhoneiros atua há mais de cinco anos no mercado (87%) e detém vínculo empregatício (74%) e curso de direção defensiva (77%).

Veja +

Mais detalhes sobre o perfil do caminhoneiro brasileiro estão disponíveis no site da Apemat.

Panorama da construção imobiliária

O cenário macroeconômico do País provocou a queda de desempenho das construtoras em 2015, levando ao congelamento dos lançamentos, diminuição das vendas e grandes impactos financeiros decorrentes da alta dos distratos e do acúmulo dos estoques de imóveis. Segundo informações da Câmara Brasileira da Indústria da Construção (CBIC), o PIB da construção civil encolheu 8% em 2015. Já o Índice de Atividade da Construção Imobiliária (Iaci), de acordo com o monitoramento realizado pela Neoway Criactive em parceria com a Tendências Consultoria, encerrou 2015 com retração de 13,2%, após quedas de 8,7% e 5,2% em 2014 e 2013, respectivamente.

“Quanto aos lançamentos, estima-se diminuição de 24,9% em relação a 2014. A Região Nordeste tem a maior queda, com 55,7%, seguida do Sul (-39,9%), Centro-Oeste (-31,8%) e Norte (-20,5%). A Região Sudeste registra menor queda e totaliza -9,7%. Considerando os segmentos, o pior desempenho é do setor comercial, com queda de 68,6%, enquanto o setor de turismo registra diminuição de 28,3% e o residencial, de 19,8%”, destaca Cristina Della Penna, diretora da unidade de negócios Neoway Criactive.

Estratégias para reduzir emissões de CO₂

A Iveco participou do evento “Reduzindo juntos o CO₂ do transporte rodoviário”, realizado pela ACEA, sigla em inglês para Associação Europeia de Fabricantes Automotivos, que aconteceu em fevereiro, em Bruxelas, na Bélgica.

Pierre Lahutte, presidente mundial da empresa, representou a montadora durante o painel de debates “Como podemos melhorar o trabalho conjunto para reduzir emissões de CO₂ do transporte rodoviário?”. Lahutte anunciou os planos da CNH Industrial para diminuir os níveis de emissões no segmento de veículos comerciais, detalhando os benefícios das tecnologias dos veículos movidos a gás natural, híbrido e elétrico.

Fabricantes de caminhões registraram uma redução de 60% no consumo de combustível desde 1965. Atualmente, os veículos pesados correspondem a 5% das emissões de gases do efeito estufa. Calcula-se que o potencial de redução de CO₂ para veículos pesados seja por volta de 20% até 2020, totalizando uma queda de 3,5% ao ano a partir dos níveis de emissões registrados em 2014.

Conhecimento compartilhado

Em março, a sede da Vermeer, em Valinhos (SP), recebeu mais de 200 pessoas durante o Mundo Vermeer, um workshop que, por dois dias, tratou das principais áreas nas quais a empresa atua no Brasil, como fenação e silagem, infraestrutura subterrânea, escavação especializada e meio ambiente.

Para discutir os temas e apresentar novas possibilidades de mercado, a Vermeer Brasil chamou mais de 20 profissionais divididos por área, *experts* nos temas em que atuam, para contar suas experiências e dar exemplos criativos de como vencer as adversidades. “Nossa intenção foi juntar pessoas do mercado, prestadores de serviço, professores e engenheiros para termos um bate-papo sobre a conjuntura atual”, afirma Steve Heap, vice-presidente da companhia.

A Associação Paulista dos Empreiteiros e Locadores de Máquinas de Terraplenagem, Ar Comprimido, Hidráulico e Equipamentos de Construção Civil (Apelmat) participou do evento. Marcus Monte Verde, presidente da entidade, e Marcos Dechechi, relações públicas, apresentaram a associação, que congrega mais de 300 associados.

Para Monte Verde, a união entre empresas e instituições possibilita conquistas mais sólidas, que seriam impossíveis de ser alcançadas isoladamente. “Sozinhos vamos mais rápido, juntos vamos mais longe”, concluiu.



Link-Belt lança nova série

Os Estados Unidos e o Canadá passam a contar com uma nova geração de escavadeiras da Link-Belt. O modelo 210X4 possui motor de 160 hp e é equipado com controle eletrônico, que reduz a emissão de poluentes, conforme a norma Tier 4 da Agência de Proteção Ambiental do Estados Unidos (EPA – Environmental Protection Agency).

Pesando 22,2 mil quilos, o novo modelo é considerado um equipamento de médio porte, o que facilita o processo de deslocamento para atender a diferentes obras como escavação de fundações, instalação de tubulação e abertura de valas. Outra melhoria é o tempo médio de ciclo, que ficou até 9% mais rápido que o modelo anterior. Segundo o gerente de produto da LBX nos Estados Unidos, Nori Kumagai, uma nova válvula com vias de passagem hidráulica 30% maiores viabilizou esse ganho na performance. “Também aumentamos o tamanho do braço, da lança e das bobinas auxiliares para reduzir a perda de pressão e distribuir o óleo de forma mais suave. Com tantas mudanças no desempenho, ainda conseguimos reduzir em 12% o consumo de combustível”, acrescenta.



Do Brasil para o mundo

As exportações da Case Construction Equipment cresceram mais de 50% em 2015 em relação a 2014. Contribuiu para esse resultado a abertura de novos mercados, como a Índia, e o aumento da demanda por países da América Latina e também pelos Estados Unidos.

Além de atender a pedidos expressivos, como no caso da Índia, máquinas Case foram importadas em menor quantidade por outros países de vários continentes, como China, Indonésia, Filipinas, Butão, Tailândia e Bahrein, na Ásia; Tanzânia, na África; e Austrália, na Oceania.

Na América do Sul, cresceram as exportações para o Chile, Panamá e Paraguai, ao passo que foram mantidos os níveis de exportação para países como Argentina, Colômbia e Bolívia.

As principais máquinas exportadas são pás-carregadeiras, retroescavadeiras e motoniveladoras produzidas na fábrica de Contagem (MG).



Movax SG60V em ação

A Getefer entregou para a VPA Equipamentos, no fim de 2015, dois Movax modelo SG 60V, que foram instalados em escavadeiras Doosan 340, para trabalhar em uma obra em Cubatão, no site da Vale Tiplan.

O Grupo VPA tem mais de 45 anos de experiência no segmento da construção civil, e a VPA Equipamentos se destaca como pioneira e maior locadora do País em soluções para escoramento de terrenos, incluindo estacas-prancha metálicas, blindagens metálicas de valas, chapas tapa-valas e martelos vibratórios para cravação de estacas, perfis e tubos.

Os cravadores Movax SG-V são vibradores de alta frequência com momento excêntrico variável. São compatíveis com o Sistema Modular Movax (MMS) e com todos os recursos dos demais equipamentos da linha SG. As perturbações do ambiente circundante são minimizadas pelo funcionamento em alta frequência, evitando as oscilações na frequência natural das estruturas do entorno.



Pós-venda em alta

Assim como outras companhias do setor de máquinas pesadas, a BMC-Hyundai sentiu os efeitos da retração no ano passado. Mas a queda nos negócios registrada pela empresa foi menor do que os 58% assinalados pela Associação Brasileira de Tecnologia para Construção e Mineração (Sobratema). No caso da BMC-Hyundai, chegou a 35%. Parte do resultado é creditada ao fornecimento de peças e serviços. Somente a área de pós-vendas fechou 2015 com um incremento de 47% nos negócios.

Alcides Guimarães, diretor nacional de pós-vendas da companhia, explica que o crescimento foi determinante para que a empresa reforçasse sua oferta de peças e serviços. “Aumentamos os pontos de cobertura no Brasil e investimos em estoque de peças e na ampliação da equipe. Com isso, conseguimos melhorar a velocidade de atendimento”, conta.

O objetivo das duas iniciativas foi ampliar a disponibilidade das máquinas dos usuários. “Hoje atendemos a 90% dos chamados dos clientes em até 24 horas”, destaca. Responsável por cerca de 35% do faturamento atual da BMC-Hyundai, a estrutura de pós-vendas mantém um estoque de 46 mil itens e uma rede de atendimento com mais de 30 pontos distribuídos pelo Brasil.



IMPERDÍVEL



Bloco básico para motor da
escavadeira Cat® 320D por
R\$ 36.000,00*

ESSA É UMA GRANDE OPORTUNIDADE DO PROGRAMA TROCA RÁPIDA SOTREQ.



Imagem Ilustrativa

Traga o seu componente usado como parte do pagamento e leve um componente totalmente reformado.

VANTAGENS:

- ▶ 6 meses de garantia padrão e 12 meses de garantia para os componentes que forem instalados pela Sotreq
- ▶ Padrão superior de qualidade Sotreq / Caterpillar
- ▶ Preço fechado
- ▶ Aparência de novo
- ▶ Disponibilidade imediata

CONSTRUÍDA PARA FAZER.

FALE COM SEU REPRESENTANTE DE VENDAS SOTREQ E APROVEITE!

*Preço válido somente nas Filiais Sotreq no estado de São Paulo.

O Programa Troca Rápida da Sotreq contempla as seguintes peças: Bloco, Cabeçote, Virabrequim, Eixo de Comando de Válvula, Carcaça dianteira, Pistão e Biela, Trocador de Calor (óleo do motor) e Bomba de Óleo. O Equipamento deve estar operacional, funcionando. Inspeção na Sotreq por um técnico habilitado (check-list de aceitação). Se identificado alguma discrepância com risco de impacto nos custos previstos, haverá orçamento complementar. A remoção e envio para a Sotreq pode ser de responsabilidade do cliente ou da Sotreq, sendo neste último caso as despesas cobradas a parte.



DÚVIDAS, SUGESTÕES OU RECLAMAÇÕES:

0800 084 8585

www.sotreq.com.br | [sotreqcat](#) | [sotreqcat](#) | [@sotreqcat](#) | [gruposotreqbr](#)

SUPOORTE TÉCNICO E VENDAS:

Capitais e regiões metropolitanas:
3003 1920

Demais Localidades:
0800 940 1920

Sotreq



Bom para a natureza e para os negócios

A reciclagem de materiais se tornou um nicho de mercado interessante para os fabricantes de equipamentos destinados à construção civil

A sustentabilidade hoje está na pauta de todos os segmentos da atividade empresarial, inclusive na construção civil. Mais do que uma maneira de colaborar com a preservação do planeta e dos recursos naturais, o desenvolvimento sustentável se tornou uma fonte de geração de novos negócios. Empresas que lidam com gestão de resíduos, tratamento de água, energias renováveis e outros serviços representam um nicho de mercado significativo para os fabricantes de equipamentos, que têm lançado novas máquinas direcionadas para esse tipo de trabalho.



Walter Rauen de Sousa, da Bomag/Marini

"A utilização de reciclagem de pavimento asfáltico pode substituir ou reduzir o uso de algum tipo de agregado virgem"

A Bomag/Marini, por exemplo, tem forte atuação no mercado de reciclagem de pavimentos, uma demanda crescente das empresas do setor interessadas em reutilizar materiais para preservar o meio ambiente e otimizar os custos de produção. O catálogo da Marini apresenta usinas gravimétricas e contínuas que permitem a adição de material de reuso na produção de misturas asfálticas a quente, segundo Walter Rauen de Sousa, CEO da companhia.

“A utilização de reciclagem de pavimento asfáltico pode substituir ou reduzir o uso de algum tipo de agregado virgem em uma nova mistura. E o sistema de reciclagem tem a finalidade de reincorporar o material oriundo de técnicas de fresagem”, explica. Segundo o executivo, esse processo é dosado por meio de um silo com sistema de célula de carga de pesagem e introduzido pela capa de reciclagem. “Desta forma, o aproveitamento do RAP (*em inglês, pavimento asfáltico reciclado*) é feito com economia, consciência ecológica e alta qualidade no produto final”, completa.

A Bomag produz recicladoras e estabilizadoras para reutilização de materiais a frio. Nesse segmento, a empresa destaca o modelo MPH 364, com peso operacional de 17 toneladas, largura de trabalho de 2.005 milímetros e motor de 360 hp. “No momento, não há nenhuma máquina comparável disponível para essa aplicação em qualquer lugar do mundo nessa categoria de peso”, afirma Rauen de Sousa. “É uma excelente escolha para projetos de pequeno e médio porte.”

A New Holland Construction, por sua vez, encontrou um mercado promissor nos mais de 2 mil aterros sanitários existentes, atualmente, em todo o Brasil. A fabricante está investindo fortemente na oferta de tratores de esteiras para as empresas responsáveis pelo descarte de restos orgânicos e industriais, atividade que se expande pelo País, especialmente nas regiões interioranas, após a implantação da Lei da Política Nacional de Resíduos Sólidos, em 2010. A legislação prevê a substituição dos lixões, que serão extintos, por esse modelo de tratamento de detritos.

“Os tratores de esteiras são os equipamentos mais usados nesses locais por causa da diversidade de trabalho que podem executar. Atuam com eficiência tanto na movimentação quanto na compactação e na terraplenagem”, garante Fernando Neto, especialista de marketing de produto da companhia. De acordo com ele, o modelo D180C destaca-se no portfólio da empresa para a operação nos aterros por apresentar peso operacional adequado para o serviço de compactação. “Ele também é sinônimo de produtividade máxima nesses locais por sua alta capacidade de movimentação (*toneladas de material*) e baixo consumo de combustível para um trator do porte de 22 toneladas (22 a 25 l/h).”

Outra grande aposta da New Holland para o segmento são as escavadeiras hidráulicas. “Elas são escolhidas pela força operacional para executar bem tanto atividades de movimentação como carrega-

mento de materiais. Esse tipo de equipamento vem ganhando cada vez mais espaço em projetos e obras de diversos segmentos no Brasil”, afirma Marcos Rocha, gerente de marketing de produto da multinacional para a América Latina. “A máquina multiúso, que tem larga e comprovada utilização na construção civil, na indústria, no agronegócio e na mineração, tem se tornado uma preferência por causa da precisão na execução, do baixo consumo e da resistência.”



Marcos Rocha, da New Holland

“As escavadeiras hidráulicas são escolhidas pela força operacional para executar bem tanto atividades de movimentação como carregamento de materiais”

Rafael Ricciardi, especialista de marketing de produto da companhia, acrescenta que parte dos bons resultados obtidos junto aos aterros sanitários – nos últimos anos, mais de 30 máquinas da marca teriam sido vendidas com essa finalidade – se deve ao fato de que tanto os tratores de esteiras quanto as escavadeiras hidráulicas da empresa contam com transmissão hidrostática. Essa tecnologia faz com que menos componentes mecânicos entrem em contato com o material existente nos locais de descarte de resíduos, que são de alta agressividade abrasiva, reduzindo o desgaste e a necessidade de manutenção dos equipamentos. Outros recursos importantes dessas máquinas, segundo ele, são as cabines fechadas e com ar-condicionado, que protegem o operador do ambiente insalubre, e a movimentação feita por joystick, que dá agilidade à operação.

A Machbert, por sua vez, destaca os rompedores hidráulicos e pneumáticos, além das caçambas britadoras, como os principais itens de seu catálogo destinados ao setor de reciclagem. “Vários produtos da nossa linha possuem aplicação direta nesse segmento, e observamos um aumento do uso deles para esse fim. Já comercializamos dezenas de equipamentos para esse mercado”, fala Roberto Fonseca, gerente comercial da companhia.



Roberto Fonseca, da Machbert
 "Nosso desafio no momento é justamente disseminar a filosofia de reaproveitamento de escombros e de desmontes"

De acordo com Fonseca, esses equipamentos são utilizados principalmente para reutilizar o material de demolição ou desmonte de rochas em obras, minimizando os gastos com bota-fora e com transporte de escombros e restos de demolição. "Os nossos planos são de intensificar a divulgação desse tipo de aplicação para aumentar a cultura de reúso de material", destaca. "Nosso desafio no momento é justamente disseminar a filosofia de reaproveitamento de escombros e de desmontes, assim como o incentivo ao investimento das empresas do setor nessa operação."

Filão lucrativo

A Caterpillar, uma das empresas do setor de construção civil com maior presença na área de resíduos e reciclagem no País, atua principalmente em duas frentes: reciclagem da sucata metálica e movimentação de material em plantas e transbordos. "Temos departamentos de vendas e de apoio às vendas, com especialistas tanto do segmento de máquinas quanto de suporte ao produto dedicados a esse setor", afirma Giovana Foerster, especialista em aplicação da área de produtos industriais, resíduos e florestais.

"Para materiais reciclados e sucata, os manipuladores de materiais (*material handlers*) são essenciais para a operação. Esses equipamentos possuem cabine elevada hidraulicamente para aumentar a visibilidade da operação e projetada com ergonomia e conforto para o operador, levando-o a focar apenas na produtividade. O sistema hidráulico é planejado para ter eficiência, confiabilidade e facilidade de controle, enquanto os motores têm desempenho otimizado, entregando potência e baixo consumo de combustível", descreve.

A Caterpillar investe nesse setor não apenas no Brasil, mas em todas as regiões do mundo, por acreditar na importância da redução dos impactos ambientais e da melhoria da gestão de resíduos. "Cada tonelada de aço reciclado representa uma economia de 1,2 tonelada de minério de ferro, aproximadamente 150 quilos de carvão e 18 quilos de cal. Para cada tonelada reciclada de alumínio, 5 toneladas de bauxita deixam de ser extraídas", afirma a especialista. "Minerais não são renováveis, logo, reciclar é preservá-los. Há ainda a economia de recursos energéticos, o que contribui para o meio ambiente de maneira sustentável", enfatiza Giovana.



Giovana Foerster, da Caterpillar
 "Para materiais reciclados e sucata, os manipuladores de materiais (*material handlers*) são essenciais para a operação"

É claro que a questão financeira também importa. Nos dias atuais, em que a sustentabilidade ganha cada vez mais espaço no debate público e na vida empresarial, investir em reciclagem é explorar um mercado que gera publicidade positiva e é bastante promissor em termos de negócios. Os números comprovam: apenas no Brasil, o segmento de reciclagem metálica obteve receita de R\$ 9,2 bilhões, reunindo mais de 3 mil empresas e com aproximadamente 1,5 milhão de empregos gerados. Além disso, todos os anos são processados 12 milhões de toneladas de sucata de ferro e aço.

No entanto, de acordo com Giovana, há muito a crescer, principalmente porque as empresas nacionais ainda não abriram totalmente os olhos para a importância da reciclagem. "Muitas organizações veem isso como mera gestão do lixo e, por isso, não investem em equipamentos apropriados. Muitas vezes pegam máquinas em segunda ou terceira vida para trabalhar com esse tipo de material, o que certamente irá prejudicar a produtividade e aumentar os custos operacionais", explica.

TRABALHE COM ECONOMIA

VISIONLINK.

SE VOCÊ GASTAR MAIS, NÓS PAGAMOS PARA VOCÊ.*

A nova escavadeira Cat® 320D2 GC foi feita para você economizar enquanto trabalha. A tecnologia embarcada permite o monitoramento remoto do consumo de combustível.



Campanha de garantia de consumo de combustível

Você receberá R\$ 2,00 por litro de combustível caso sua escavadeira Cat® 320D2 GC apresente consumo maior que 14,5 L/hora. O valor será revertido em créditos para compras de peças, serviços e treinamentos.**

CONSTRUÍDA PARA FAZER.

ADQUIRA SUA ESCAVADEIRA CAT® 320D2 GC E TENHA 24 MESES DE PROTEÇÃO DO TREM DE FORÇA.**

VOCÊ RECEBERÁ O CERTIFICADO DE GARANTIA NA ENTREGA TÉCNICA.

FALE COM O SEU REPRESENTANTE DE VENDAS SOTREQ E GARANTA TODAS ESSAS VANTAGENS PARA O SEU NEGÓCIO.

* O valor será pago em crédito para compra de peças, serviços e treinamentos. Regulamento completo no site <http://goo.gl/y0F1B2>

**Não é um serviço opcional. Oferta válida até 31/12/2016 para a escavadeira Cat® 320D2 GC vendidas pela Sotreq. As máquinas terão MaqExtra de 24 meses ou 4.000 horas no trem de força. A proteção estendida será de 12 meses adicionais somente para o conjunto trem de força (motor, acessórios, transmissão e eixos).



DÚVIDAS, SUGESTÕES OU RECLAMAÇÕES:

 0800 084 8585

www.sotreq.com.br |  [sotreqcat](https://twitter.com/sotreqcat) |  [sotreqcat](https://facebook.com/sotreqcat) |  [@sotreqcat](https://instagram.com/sotreqcat) |  [gruposotreqbr](https://youtube.com/gruposotreqbr)

SUPORTE TÉCNICO E VENDAS:

 Capital e regiões metropolitanas: 3003 1920

Densas Localidades: 0800 940 1920

Sotreq

CAT

Toma lá, dá cá

Um bom negociador comercial deve ser confiável, bem informado e cativante, entre outras qualidades, para obter as melhores condições para a sua empresa sem desfavorecer a outra parte

No capitalismo, a regra é clara. O comprador sempre quer pagar o menor valor possível, e quem vende faz de tudo para lucrar o máximo. Tal lógica obriga aquele que se envolve em uma negociação comercial a estar bem preparado para lidar com clientes, fornecedores e outros *stakeholders*. Afinal, é preciso favorecer a empresa, mas sem desagradar a quem está do outro lado do balcão, pois ambos têm o mesmo objetivo: buscar uma parceria que possa fortalecer suas atividades e colocá-los em vantagem em relação aos concorrentes.

A negociação ideal no mundo corporativo, dizem os especialistas, traz como resultado um acordo que seja bom para ambas as partes. No livro *Negocie para Vencer* (HSM Editora, 2013), o antropólogo William Ury, professor da universidade americana Harvard, diz: “(...) as melhores soluções emergem de um processo de aprendizagem conjunto entre parceiros que compartilham informações sobre seus problemas, discutem seus respectivos interesses e preocupações e buscam gerar soluções criativas. O resultado é geralmente uma solução de ganho-ganho que nenhuma das partes imaginava ser possível”.



Roberto Nascimento, da ESPM
"Informação é a chave do sucesso"

Nem sempre, porém, é isso que acontece. Em várias situações, o resultado de uma negociação traz muitas vantagens para um lado e problemas ao outro. Não é raro que um executivo, em bom português, “passe a perna” no outro, mesmo sendo essa uma atitude antiética e que pode ser prejudicial a ele mesmo. Isso acontece porque o representante da empresa que ficou em desvantagem não estava preparado para negociar.

“Quem está despreparado sempre perde, transformando a negociação em um ‘ganha-perde’”, explica Roberto Nascimento, professor do Núcleo de Estudos e Negócios do Varejo da Escola Superior de Propaganda e Marketing (ESPM). “Às vezes, a outra parte nem quer ludibriá-la, mas a pessoa simplesmente não sabe o que deseja. Por exemplo, o executivo quer pedir um desconto, mas não sabe explicar bem o motivo. Aí não dá certo. Há até casos em que ele nem imagina que perdeu: acha que saiu vencedor, mas na verdade não foi o que aconteceu”, completa.

De acordo com o professor, um bom negociador tem 70% de seu sucesso garantido quando realiza um planejamento eficiente. “É como um atleta. Ele pode não ganhar nem o jogo nem o campeonato, mas as chances sobem muito se estiver bem preparado”, afirma. Ou seja, antes de se sentar à mesa para conversar, o executivo deve conhecer bem o mercado em que a outra empresa atua. Para isso, precisa estudar mudanças de cenário, novas tendências e preços de *commodities*, entre outras variáveis, de modo a saber como se antecipar a possíveis exigências.



Marco Zerlini, mediador de conflitos, psicanalista e administrador de empresas

“Existem os gatilhos mentais e os padrões hipnóticos, métodos clássicos e que podem ser aplicados em qualquer negociação”

“É comum que o comprador ouça do vendedor que os preços aumentaram em razão de um custo maior e tenha que fazer a negociação a partir dessa demanda. Sem ter subsídios para rebater os dados que recebeu, ele é obrigado a adotar uma postura reativa. Esse é o negociador despreparado. Aquele que é ativo, que sai na frente, fica sempre atento ao que acontece para avaliar como reagir. Informação é a chave do sucesso”, destaca Nascimento.

Planejar significa também estabelecer prioridades. O executivo deve reconhecer quais são as negociações mais relevantes e quanto tempo deve se dedicar a criar planos de negócio para cada uma delas: quanto maior o cliente ou o fornecedor, claro, mais detalhados eles devem ser. Ter esse cuidado é fundamental porque a área de compras, principalmente em empresas de grande porte, costuma ser dinâmica e lida com mercadorias, serviços e clientes de vários tipos.

Durante a conversa

Mesmo estando com foco bem definido e todas as informações em mãos, o empresário pode colher resultados ruins se não souber como conduzir o diálogo em uma negociação. Sem deixar de ser assertivo e proativo, ele deve ser transparente e passar confiança. Além disso, mesmo que as

tratativas estejam sendo duras, nada de levar para o lado pessoal: as duas partes têm de saber que o único objetivo é fazer uma parceria vantajosa para ambas as companhias.

Um negociador de qualidade precisa ser agradável e cativante. A intenção é seduzir, no melhor sentido possível, o interlocutor. “Vale falar sobre a dengue, de futebol, do governo, mas só em 15% do tempo. No restante, o assunto tem que ser as condições, as estratégias, os prazos de pagamento. No Brasil, acontece o contrário: o sujeito fala quase o tempo todo do Carnaval e de outros temas para negociar só no fim e acaba cometendo muitos erros”, lamenta Nascimento.

Há algumas posturas que podem facilitar muito a negociação. Em seu livro, Ury afirma que concordar com a outra parte é uma ferramenta poderosa na busca de um consenso: em suas palavras, *sim* é uma palavra “mágica”. “Procure ocasiões para dizer (...) a seu oponente sem fazer concessões: ‘Sim, você tem razão nesse ponto’, ‘Sim, concordo com você’. Com o acúmulo de concordância, mesmo que seja só de sua parte, você cria um clima no qual seu oponente fica mais inclinado a concordar com uma proposta substancial”, escreve.

O antropólogo diz que o executivo deve oferecer sempre uma saída que traga benefícios mútuos em vez de pressionar o outro lado: “O poder não tem utilidade se você empurra seu oponente para um canto e o faz resistir com todas as suas forças. Para cada grama de poder que você usar, deve acrescentar um grama de conciliação”. Ele também afirma que é preciso saber escutar o outro lado. “Todos nós temos uma profunda necessidade de sermos compreendidos. Satisfazendo essa necessidade, você pode ajudar a dar uma reviravolta na negociação.”

Para o mediador de conflitos, psicanalista e administrador de empresas Marco Zerlini, o empresário pode utilizar uma série de procedimentos comportamentais para fazer o seu ponto de vista ser mais aceito em uma negociação. Uma delas é o *rapport*, conjunto de técnicas que aumentam a empatia com o interlocutor que inclui o espelhamento (sincronia de movimentos), a reciprocidade (dar presentes ou fazer favores) e a busca por interesses em comum.

Adotar uma postura *alpha* (cabeça erguida, peito estufado, cumprimentar de maneira firme, olhar nos olhos da outra pessoa...) é outra atitude que ajuda bastante. “Também existem os gatilhos mentais e os padrões hipnóticos, métodos clássicos que podem ser aplicadas em qualquer negociação. Os mais usados são: reciprocidade, coerência e compromisso, prova social, autoridade, escassez, novidade, curiosidade, exclusividade e urgência”, enumera.

Não tome prejuízo visando ao lucro

Para ser bem-sucedida, a decisão sobre o preço de venda de um produto ou serviço depende de fatores como uma boa gestão de custos e análises sobre o mercado

Nem caro, nem barato. Um preço baixo demais torna inviável o lucro que a empresa precisa ter para sobreviver e crescer. Valores altos, por sua vez, estão fora de cogitação – afinal, com a crise econômica atual, quem estaria disposto a pagar? Esses fatores, somados à necessidade de estabelecer uma margem para negociação, fazem com que a definição do preço de um produto ou serviço seja uma decisão complexa mas fundamental para o êxito da venda. Em um cenário desfavorável para o comércio e para a indústria, como o atual no Brasil, saber calcular o valor de venda se torna ainda mais importante, podendo determinar o sucesso do próprio negócio.



Gabriel Erbano,
da Business School São Paulo
"Vender a preços inferiores àqueles necessários para cobrir todos os gastos é uma estratégia de longo prazo que nenhuma empresa é capaz de sustentar"

O gestor só consegue realizar essa tarefa com sucesso se conhecer bem as informações sobre o desempenho da corporação e o segmento em que atua. Internamente, os dados mais relevantes são os custos e as despesas relativas a cada item comercializado, que podem ser fixos ou variáveis. O primeiro tipo, que existe independentemente do setor, do cenário econômico e da lucratividade da companhia, inclui o salário dos funcionários, o aluguel do imóvel onde a empresa atua, as contas de água, luz e telefone, a propaganda, a manutenção preventiva e a depreciação dos equipamentos.

As despesas e os custos variáveis são relativos a cada negócio realizado, aumentando ou diminuindo conforme o sucesso da empresa no mercado. Nessa lista estão os impostos, as comissões de vendas, a compra de matéria-prima, a logística e o estoque. Esses valores devem estar embutidos no preço final – e podem até mesmo ser distribuídos “de maneira justa entre todos os produtos e serviços”, afirma Gabriel Urbano, professor de finanças da Business School São Paulo (BSP). “Vender a preços inferiores àqueles necessários para cobrir todos os gastos é uma estratégia de longo prazo que nenhuma empresa é capaz de sustentar”, garante.

O preço também é diretamente impactado por fatores que nada têm a ver com a empresa, mas sim com o próprio mercado. Por exemplo, se a concorrência, direta ou indireta, comercializa o mesmo item (ou um semelhante) por um valor inferior, a empresa se vê forçada a rever sua estratégia. Da mesma forma, os clientes podem reagir positiva ou negativamente ao preço colocado em um produto de acordo com a situação econômica do país: se estiver caro demais, por exemplo, a tendência é que as vendas diminuam mesmo que o artigo seja de alta qualidade.

O posicionamento no mercado também é importante. “Algumas empresas são focadas em custos (baixo preço), outras em projetos (escopo completo), há empresas de nicho (alto preço e alta especialização), inovadoras (diferencial tecnológico, especialização e altos preços) e assim por diante”, aponta Moisés Bagagi, economista e sócio da Opportunity Consult. “Só com esse conceito em mente será possível praticar os preços adequados para a sustentabilidade e a rentabilidade do negócio.”



Moisés Bagagi, da Opportunity Consult

“Algumas empresas são focadas em custos, outras em projetos, há empresas de nicho, inovadoras e assim por diante”

Considerados esses fatores, há ainda um item a ser acrescentado, e talvez o mais importante de todos: a margem de lucro, determinada pela equação lucro líquido dividido por receita de vendas. Existem duas maneiras de inseri-la no preço. Nos segmentos menos disputados, o gestor tem maior liberdade para definir quanto a empresa quer ganhar. Quando a concorrência é feroz, porém, é recomendável seguir o padrão do mercado para evitar perda de competitividade.

Em ambos os casos, a empresa deve fazer análises do setor em que o produto ou serviço está inserido. O empresário precisa conhecer, por exemplo, os preços praticados pela concorrência para servir como base para suas decisões. O valor de artigos menos complexos pode ser conhecido por meio de buscas na internet e consultas a fornecedores, lojas e até aos próprios competidores. Se forem mais especializados, com mercados restritos ou baixo volume de negócios, a saída pode ser contratar empresas especializadas em pesquisa de mercado.

Há, ainda, outros fatores que devem ser considerados: quatro “forças” capazes de determinar o nível de liberdade de uma organização na hora de definir seus preços. Segundo Urbano, existe o nível de concorrência interna, o poder de barganha com clientes e fornecedores, a ameaça de novos entrantes e a possibilidade de produtos substitutos. “Quanto maior o risco de outras empresas entrarem no mercado, menos atraente o mercado será, pois o aumento da disputa diminui as margens de lucro”, explica. “Por outro lado, quanto maior é o risco do negócio, maiores são as possibilidades de retorno.”

Descontos

A definição do preço de um produto ou serviço é mais complexa quando o empresário é impelido a conceder descontos, seja para atrair a clientela ou durante negociações. Isso significa que ele deve considerar a existência de uma “sobra” para que, caso necessário, possa oferecer o benefício mantendo uma margem suficiente para garantir o lucro.

“Nessas condições, se os seus clientes julgarem que os preços são um fator de grande importância para a compra, acima de qualidade, marca e atendimento, não há razão para que o gestor deixe de utilizar essa estratégia”, acredita Urbano. Para ele, a concessão de ofertas depende em grande parte da estrutura de custos e despesas da empresa. “Quanto mais enxuta, considerando esses aspectos, mais espaço terá para negociar descontos.”

O professor de finanças da BSP salienta que fatores de mercado também influenciam. “Conforme a importância de um cliente em especial – que pode ser definida em termos de percentual do total de vendas, tempo de relacionamento e outras variáveis –, o gestor pode ser obrigado a fazer ofertas para mantê-lo. Isso também depende do nível de concorrência, do ambiente econômico e das perspectivas futuras”, afirma. “É interessante ressaltar que, frequentemente, as companhias não fazem esse tipo de análise e acabam mantendo clientes que custam dinheiro para elas, tanto no curto quanto no longo prazo.”



Suemitsu Osada, consultor em gestão empresarial
“Se o material pertencer à própria empresa, um dos fatores que deve ser analisado é o valor da compra”

Para calcular corretamente preços, gastos e margens de lucro, a empresa deve ter uma gestão eficiente de seus custos. E como fazer isso? Em primeiro lugar, dizem os especialistas, é preciso conhecer em detalhes todos os custos e despesas e de que forma eles são alocados em cada produto comercializado. Essa tarefa fica mais fácil se a companhia adotar controles eficazes de suas atividades financeiras e comerciais. Soluções on-line, como sistemas informatizados de ERP (planejamento de recurso corporativo, em inglês), que possibilitam a reunião e a integração de todos os dados e processos pertencentes a uma organização, são úteis para isso.

A consulta a profissionais e organizações especializadas no tema também pode ser de grande valia, inclusive para a realização de exames periódicos (e minuciosos) dos resultados obtidos nos demonstrativos mensais e em outros documentos, visando a observar se há necessidade de eventuais ajustes nas estratégias adotadas. Mesmo assim, a companhia deve investir em treinamentos sobre o assunto para seus colaboradores, principalmente os gestores. No entanto, segundo Erbaro, isso não acontece em boa parte delas. “É impressionante a quantidade de empresas, mesmo bem-sucedidas, que fazem o mínimo exigido: apenas calculam seus custos, sem nunca fazer uma análise crítica deles. Quando o fazem, geralmente já é tarde demais”, diz.

Aluguel de equipamentos

As empresas do setor de aluguel de equipamentos têm gastos e despesas fixas como qualquer companhia de outro segmento e também devem considerar esses valores na definição do preço de venda. No que diz respeito aos custos variáveis, a principal diferença reside na posse ou não dos equipamentos: se a organização comprou suas máquinas ou ferramentas, a composição do preço é diferente em relação àquelas que fazem relocações (ou seja, alugaram de outra empresa), afirma o consultor em gestão empresarial Suemitsu Osada.

“Se o material pertencer à própria empresa, um dos fatores que precisam ser analisados é o valor da compra, que deve ser dividido de acordo com o prazo (diário, semanal, mensal ou anual). Além disso, é fundamental considerar a depreciação operacional e contábil, o custo do transporte dos equipamentos até o cliente, a mão de obra e os gastos relativos a manutenção”, aponta. Ele sugere que o cálculo do valor do serviço seja realizado conforme a fórmula exposta no quadro abaixo:

$$\text{Preço de venda} = \frac{\text{Custo direto do equipamento a ser alugado (R\$)}}{1 - (\% \text{ custo variáveis} + \% \text{ custos fixos} + \% \text{ lucro})}$$

Um toque para o futuro.



conheça nossos produtos:
moba-automation.com

+55 31 3418-9078
mobadobrasil@moba.de

Tecnologia e precisão das estradas alemãs agora aplicadas no Brasil.
Consulte-nos e agende sua visita!

MOBA

INSPIRANDO A AUTOMAÇÃO MÓVEL

Detalhes fazem diferença

*Como melhorar a produtividade das pás-carregadeiras
na indústria de concreto*

A pá-carregadeira é um equipamento essencial para a indústria de concreto. Sua função principal é o abastecimento das caixas ou balanças de agregados (como areia e brita), além do empilhamento nas baias onde o concreto é produzido. Como esse trabalho é realizado no início do processo, a boa utilização da máquina garante melhor rendimento em toda a atividade de carregamento na central de produção.



A 621D tem caçamba de 2,1 metros cúbicos com lâmina reta aparafusada, pneus 20,5 x 25 L3 e eixos dianteiro e traseiro com sistema antipatinagem

Segundo Pablo Sales, especialista de pás-carregadeiras da Case Construction Equipment, para obter a melhor produtividade é preciso unir boas práticas operacionais a um equipamento com a configuração certa para a aplicação.

“São imprescindíveis pneus adequados ao terreno e caçamba própria para penetrar rapidamente na pilha de agregados. E a máquina, preferencialmente, deve estar equipada com Ride Control, um sistema de amortecimento do braço que evita a perda de material durante o transporte, aumentando a quantidade de material carregado por ciclo”, afirma Sales, que dá algumas dicas:

- A função Declutch deve estar acionada todo o tempo, para evitar choque contra a balança e fornecer mais potência para o sistema hidráulico durante o carregamento, elevação e descarga do material, alcançando um menor tempo de ciclo
- Para reduzir a velocidade da máquina quando ela chega na pilha de agregados sem sobrecarregar o freio, deve-se usar a função Kick Down
- Para agilizar a penetração, a caçamba deve estar posicionada paralelamente ao solo

A Case conta com uma ampla linha de pás-carregadeiras, com seis modelos (W20E, 621D, 721E, 821E, 921F e 1021F) que vão de 10.089 a 24.399 quilos de peso operacional. O modelo 621D, de médio porte, com 137 hp de potência e 12 toneladas de peso operacional, é o indicado pela companhia para o segmento de concreto pelas dimensões, configura-

ção e baixo consumo de combustível, de 10 litros por hora, que alcança na atividade.

Além das funções citadas acima, a 621D possui outras que a qualificam para o trabalho nas usinas de concreto, como caçamba de 2,1 metros cúbicos com lâmina reta aparafusada, pneus 20,5 x 25 L3, eixos dianteiro e traseiro com sistema antipatinagem (*limited slip*), joystick com reversão de sentido e *cooling box* com hélice reversível, que reduz o tempo de parada da máquina para limpeza dos radiadores.

A máquina é equipada ainda com transmissão Powershift com comando manual ou automático, que aumenta o conforto ergonômico e a produtividade, pois reduz o cansaço do operador. Conta também com cabine confortável com visibilidade de 360 graus e todos os itens de manutenção ao nível do solo para reduzir o tempo de manutenção.

Pá-carregadeira 621D

Com 137 hp de potência e 12 toneladas de peso operacional, é indicada pela Case para o segmento de concreto pelas dimensões, configuração e baixo consumo de combustível



Inteligência fiscal: seis dicas para sua empresa pagar menos impostos

Por Marcelo Lombardo*



Não há quem não reclame da pesada carga tributária de nosso País, que indubitavelmente fica com uma parcela muito considerável de tudo que produzimos. Por esse motivo, muitos empresários se veem em tentação: trabalhar 100% dentro da lei ou buscar “caminhos alternativos”?

Sei que pode parecer estranho que em meio ao “Big Brother” da Nota Fiscal Eletrônica e do acesso da Receita a cartões de crédito e movimentações bancárias dos contribuintes, ainda existam empresários que pensem que não serão pegos “no pulo” caso optem pela segunda alternativa. Na verdade, alguns deles ficam tão preocupados em exercer a “evitação fiscal” que se esquecem de que podem existir outros meios, dentro da legalidade, de pagar menos – e que no fim das contas o custo de sonegar pode ser bem maior do que a economia feita. Isso sem falar nas potenciais multas e penalidades.

Quem opta por sonegar imposto, além de cometer crime de acordo com a Lei nº 4.729/1965, encontra uma série de obstáculos. Sabemos que hoje em dia é difícil um negócio sobreviver sem um sistema informatizado, porém nenhum fornecedor de software sério permite, por exemplo, que a emissão de documento fiscal seja parcial ou opcional, pois isso o tornaria corresponsável pelo crime de sonegação, levando mais cedo ou mais tarde todos os envolvidos a um desastroso fim.

Portanto, quem resolve sonegar acaba com uma gestão mais frágil, sem o uso de sistemas. E quem trabalha sem sistemas precisa confiar que seus funcionários não irão desviar o dinheiro de vendas “não registradas”. Assim, o dono jamais tira férias e a empresa não cresce. Como seria a expansão ou abertura de uma nova unidade sem o dono estar lá, pessoalmente, para cuidar manualmente das transações “por fora”? Além disso, o fato fica explícito, sendo comum ocorrerem casos em que empresários sofrem ameaças de denúncias por ex-funcionários no momento da rescisão.

“Com uma boa gestão, o empreendedor consegue economizar nos tributos e ter mais chance de crescer”

Mas, felizmente, é possível buscar formas legais para pagar menos impostos. Não podemos nunca esquecer que as regras tributárias do nosso Brasil, além de serem supercomplexas, apresentam muitas interpretações, a ponto de ser bem difícil uma empresa estar 100% correta, por mais que queira! Então, vamos considerar que uma companhia neste segundo cenário não é uma organização perfeita, é apenas uma empresa que não quer pagar mais tributos do que deveria. Por onde começar?

Na selva tributária, ter um bom guia pode ser a diferença entre a vida e a morte empresarial. Tudo começa, sem dúvida, com uma boa assessoria para companhias de qualquer porte. Então, por isso, fui direto à fonte, pesquisando as principais dicas de como lidar melhor com os impostos, dentro da legalidade. Veja o que disseram alguns dos melhores contadores do País:

Enquadre a empresa adequadamente. Um ponto em que os contadores são unânimes é que as empresas precisam optar pelo regime tributário mais adequado. “Ter um faturamento pequeno não quer dizer que ela deve ficar no Simples Nacional”, alerta

Roberta Mantovani dos Santos, diretora da Contabilidade Nova Equipe M. Cabe ressaltar que “o cliente deve solicitar ao seu contador uma análise anual do enquadramento”, lembra Relton Chaves, da Atlas Assessoria. “A empresa deve possuir uma boa gestão interna e uma boa contabilidade para fazer a comparação entre os regimes do Simples Nacional, do Lucro Presumido e do Lucro Real”, destaca Gabriel Jacintho, diretor da GJacintho Consultoria. Porém, apenas é viável a simulação do enquadramento se a empresa possuir sistemas e controles eficientes na sua gestão financeira e operacional. Em outras palavras, muitas companhias pagam mais do que deveriam simplesmente por falta de uma gestão interna que administre informações confiáveis para uma análise mais criteriosa do regime tributário adequado.

Examine os benefícios fiscais. Após essa análise, sendo viável permanecer no Simples, ainda caberá verificar os benefícios fiscais previstos para as operações realizadas, ou seja, “se o contribuinte cadastrou corretamente em seu sistema as operações com substituição tributária do ICMS, se há hipótese de isenção ou diferimento do ICMS (*para fins de exclusão do percentual do ICMS do DAS*), bem como se há situações de saídas de produtos monofásicos (*casos em que ao estabelecimento comercial é aplicada alíquota zero de PIS/Cofins, também excluindo os percentuais correspondentes do DAS*)”, explica Antonio Carlos Ijanc, da Helija Contabilidade. Pedro Barros, da MG Auditoria e Contabilidade, demonstra em números esse caso para o Estado de Pernambuco: “Uma empresa que está na faixa de alíquota do Simples de 11,61%, para mercadorias adquiridas com o pagamento de ICMS Substituição Tributária, poderia reduzir essa alíquota para 7,66%”, exemplifica.

Verifique as alíquotas. Outra boa dica é, na cotação de preços, sempre verificar se o produto comprado não ultrapassa os 40% de seu conteúdo em importação. “Neste caso, a mercadoria virá com alíquota de 4% de ICMS, e o empresário, sendo do Simples, não terá direito ao crédito do valor e ainda terá que recolher a diferença de alíquota (alíquota do Estado menos 4%), acarretando assim um grande aumento da carga tributária”, destaca Robison José Teodoro, da Exatus Contabilidade.

Avalie dividir a companhia. “Uma opção mais avançada é repensar a estrutura empresarial, com uma possível divisão do objeto da empresa em um conjunto de empresas responsáveis por cada fase,

com regimes tributários mais interessantes para cada uma delas, gerando ganhos em uma ou mais fases”, sugere Enzo Dourado, da Contribute Contadores Associados. Além disso, profissionais liberais, que costumam emitir recibos tributados de IR, já podem se associar em companhias enquadradas no Simples Nacional com uma alíquota reduzida. “No caso de sociedades de advogados, por exemplo, a alíquota inicial é de 4,5%, diminuindo drasticamente sua carga tributária”, enfatiza Luiz Fernando Martins Alves, da Martins Alves Contabilidade.

Diminua o pró-labore. Agora, se a empresa está no Lucro Real, “diminuir o pró-labore e implantar a distribuição de lucros isentos aos sócios poderá economizar até 47,5% sobre os valores retirados”, garante Mariléia Criscuolo, da São Vicente Contabilidade. Essa distribuição pode ocorrer a qualquer tempo, desde que haja cláusula contratual específica abordando essa possibilidade e os lucros sejam comprovados mediante balancete de suspensão e redução de tributos (balancete mensal na opção do Lucro Real anual). Para isso, “a escrita contábil precisa ser feita com rigor”, acrescenta a contadora.

Busque alternativas. Adicionalmente, “é necessário verificar as opções de CNAEs que também se enquadrem na atividade a fim de garantir uma tributação mais clara e precisa, o que pode trazer diferenças quanto às alíquotas de PIS e Cofins sobre o faturamento”, afirma Luís Monteiro, da RMonteiro Contábil. Além disso, “start-ups que possuem um planejamento para gerar prejuízo nos primeiros exercícios podem se beneficiar de um abatimento futuro de tributos no momento que passar a dar lucro, caso estejam enquadradas em Lucro Real”, explica Luciano Aleixo, da Aleixo & Silva. “Já no caso de multinacionais, para um estrangeiro que busca vender serviços no Brasil, a carga tributária é consideravelmente menor se o cliente estrangeiro se

estabelecer no País abrindo uma empresa local e, posteriormente, remeter os resultados da venda de serviços como lucros e dividendos”, diz Rodrigo Tancredi, da HLB Spot Contábil.

Em suma, independentemente do regime tributário, a proximidade entre cliente e contador é fundamental. “Em conjunto, podem estudar a legislação estadual, federal e municipal para checar se existem benefícios para os produtos e operações do cliente”, aconselha Jailson Alves, da iGo Gestão Inteligente.

Quem pensa em uma ação informal imagina que está economizando o valor do imposto, mas se esquece de todo o custo extra em que está incorrendo com gestão, equipe, possíveis perdas por desvios, além do tempo e energia que poderiam ser usados para buscar o crescimento. Com uma boa gestão, o empreendedor consegue economizar nos tributos e ter mais chance de crescer, pois, com o governo eletrônico, a sonegação tende a se transformar simplesmente em um empréstimo com os juros mais altos do planeta (multa de duas a cinco vezes o valor do tributo), podendo ainda vir acompanhado de detenção de seis meses a dois anos. Com certeza, não vale a pena correr esse risco.

**Marcelo Lombardo é idealizador do produto Omie e CEO da Omiexperience. O Omie (www.omie.com.br) é um ERP que oferece uma plataforma completa de gestão empresarial na nuvem para controlar todos os processos financeiros, de CRM, vendas e serviços, além de emissão de boletos e NF-e, com foco em PMEs. Com um visual simples e intuitivo, o sistema é muito fácil de ser operado e todas as informações fiscais e contábeis são integradas automaticamente com o contador, independentemente do software que ele utilize.*

**A GENTE NÃO SABE COMO
SERÁ O FUTURO,
MAS JÁ SABEMOS QUAIS SERÃO
AS MÁQUINAS QUE
AJUDARÃO A CONSTRUI-LÓ.**



Trabalho, união e reflexão

Por Reynaldo Fraiha

Nosso País passa por uma crise político-econômica com efeitos jamais esperados e vividos, obrigando toda a sociedade – partindo de famílias, entidades e empresas, mas principalmente do governo e dos governantes – a buscar novos meios de encontrar alternativas para além da sobrevivência, ou seja, caminhos para o desenvolvimento econômico e para a organização social e política.

Estamos presenciando empresas tradicionais brasileiras passando por situações inimagináveis até pouco tempo atrás. Sofremos por acreditar num processo de crescimento que pensávamos ser, como aludido pelo governo federal, sustentável no longo prazo. Foram feitas reivindicações pelo setor da construção civil para liberação de importação de máquinas usadas para abastecer o mercado que, de forma equivocada, alertava para a incapacidade de atender a uma grande demanda. E investimos a fim de estarmos abastecidos diante das obras que viriam.

Os investimentos, sabemos, são de longo prazo e, naquele momento, eram adequados às empresas. Hoje, porém, vemos que essas companhias enfrentam queda significativa de faturamento, não conseguindo gerar caixa nem para cobrir os pagamentos das parcelas de seus financiamentos. Neste momento, as entidades de classe se tornam primordiais para a sustentação do setor, buscando formas jurídicas de apoio aos seus associados e levando orientação em relação aos ajustes necessários para uma adaptação ao novo cenário em que vivemos.

Devemos estar cientes de que hoje não há mercado para toda a frota existente e temos que nos adequar, mas sem tentar a qualquer preço aumentar a participação, pois isso leva a uma guerra de preços que inviabiliza ainda mais a sobrevivência das empresas. Enxugar as companhias, ajustando-as ao tamanho do mercado atual, tornou-se uma obrigação em virtude da turbulência no campo político e econômico, que não sinaliza saídas no curto prazo.

O Brasil tem um enorme potencial de crescimento, e o nosso setor estará preparado para esse novo ciclo. Portanto, enquanto passamos por esse período delicado, precisamos nos unir cada vez mais e continuar acreditando na nossa nação. O momento requer muito trabalho, união e reflexão.

A divisão de forças em nada favorece o País – e é nele que nossas lideranças devem pensar, não em projetos pessoais que aprofundarão ainda mais a crise. Por isso, esperamos bom senso dos políticos, para que não seja prolongada esta fase terrível que todos nós, independentemente de classe social, estamos passando.

Estamos em um momento de reflexão, com a esperança de que a economia se recupere com a mudança de governo. Aqui não nos cabe avaliar o passado. Devemos olhar o futuro, mantendo em perspectiva o presente que devemos construir juntos. Um voto de apoio e confiança ao novo governo é importante e deve ser estendido às medidas necessárias que precisam ser tomadas, como a redução de ministérios, a adequação da máquina pública, que tem excesso de servidores indicados, e à transparência tanto em relação às ações como na admissão da atual situação da economia – antes superavitária e hoje deficitária. É hora de focar mais nos interesses do País e da sociedade, que pede maior organização com melhores mecanismos de gestão do poder público.

Além da esperança nutrida diante do novo governo, há a oportunidade de encontrar o caminho da credibilidade, de voltar a usar nosso potencial produtivo e atrair investimentos que resultem em soluções para todos. Nesse sentido, o governo sinaliza com prioridades ligadas a investimentos em infraestrutura como locomotiva da economia e da geração de empregos. Nosso setor está pronto para contribuir produzindo e distribuindo riquezas junto com toda a cadeia.



**Reynaldo Fraiha é presidente da Analoc – Associação Brasileira dos Sindicatos e Associações Representantes dos Locadores de Máquinas, Equipamentos e Ferramentas*

**UMA SOLUÇÃO PARA CADA NECESSIDADE,
SÓ QUEM É LÍDER PODE OFERECER.**



O FAYAT GROUP fornece mundialmente a maior gama de equipamentos para construção de estradas, contemplando todo o seu ciclo de vida. Desde a produção de misturas asfálticas com as Usinas Gravimétricas e Contrafluxo MARINI, até a compactação com os Rolos Compactadores BOMAG, líder mundial no segmento.

Versatilidade dá o tom

Os modelos 416F2 e 420F2 contam com novo design das estruturas de escavação e de carregamento, nova cabine e fácil acesso aos pontos de manutenção

O lançamento da série F2 de retroescavadeiras Caterpillar abriu as comemorações pelos cinco anos de operação da fábrica em Campo Largo (PR), que serão festejados em outubro deste ano. Os novos produtos, da série global de retroescavadeiras da marca, passam a ser produzidos localmente nos modelos 416F2 e 420F2.

Segundo a fabricante, a nova série oferece um nível ainda maior de desempenho, confiabilidade e durabilidade. As máquinas são equipadas com cabine redesenhada para dar mais conforto ao operador, têm mais capacidade de levantamento e força de desagregação do material, fácil acesso aos pontos de manutenção, além de funcionalidades e opções adicionais que aprimoram o desempenho e a produtividade.



Retroescavadeira 420F2

Os novos controles de escavação por joystick são mais precisos durante a operação



Retroescavadeira 416F2

O desempenho durante o carregamento foi aperfeiçoado

Os modelos são equipados com o motor Cat 3054C, que atende aos padrões de emissões EU Stage II e Tier 2 e têm potência de 93 hp na 416F2 e 101 hp na 420F2.

Uma novidade na 420F2 é a transmissão automática de seis velocidades, que traz mais comodidade e reduz a fadiga do operador. O conversor de torque com mais força proporciona melhor performance nas operações de carregamento e deslocamento. O modo econômico vem instalado de fábrica e otimiza o desempenho do motor, com maior eficiência no consumo de combustível por meio do ajuste da rotação do motor e do fluxo de fluido hidráulico.

Outras melhorias incluem a direção de velocidade variável, projetada para oferecer rápida resposta em operações de carregamento, bem como o fluxo hidráulico auxiliar ajustável, que aprimora o controle das ferramentas hidráulicas de trabalho.

O desempenho durante o carregamento também foi aperfeiçoado. O novo projeto do braço, agora com design paralelo, aumenta a força de desagregação do material em 13%, a capacidade de levantamento em altura máxima em 10% e a altura máxima de despejo em 17 centímetros (*veja os detalhes no box*).

Os modelos possuem sistema hidráulico com sensor de carga que utiliza uma bomba de pistão de fluxo variável, o que proporciona mais força nas operações de escavação e carregamento em qualquer rotação do motor. O resultado é uma operação com maior precisão e eficiência.

Os novos controles de escavação por joystick da 420F2 são mais precisos durante a operação, proporcionando conforto ao operador e mais versatilidade da seleção dos comandos (ISO/SAE).

Para melhor controle das ferramentas de trabalho dos equipamentos, ambos os modelos podem ser equipados com linha hidráulica auxiliar, incluindo uma válvula de carregamento de três funções, uma válvula de escavação de seis funções e suas respectivas linhas hidráulicas.



Odair Renosto, da Caterpillar Brasil

"Em relação à série F2, nosso maior foco é o mercado de exportação, mas também queremos um crescimento de vendas no Brasil"

Mercado

A unidade Caterpillar de Campo Largo, com 50 mil metros quadrados de área construída em um terreno de 1 milhão de metros quadrados, foi projetada com os mais modernos recursos para ser modelo do Sistema de Produção Caterpillar. O nível de qualidade dos produtos é referência na corporação e reconhecido com o Prêmio Caterpillar de Excelência Operacional. A fábrica emprega 500 funcionários na produção das retroescavadeiras da série F2 e também das carregadeiras de rodas 924, 930 e 938 da série K. Os equipamentos suprem o mercado brasileiro e também são exportados para diversos países, o que coloca a companhia entre as 25 maiores exportadoras do Paraná.

"Nós somos fonte para a América Latina e também para alguns outros países no continente africano, Oriente Médio e parte da Ásia. Em relação à série F2, nosso maior foco é o mercado de exportação, mas também queremos um crescimento de vendas no Brasil, porque até então essa linha era importada. Nós a nacionalizamos e estamos trabalhando também para que o mercado doméstico consuma mais esse produto", afirmou o presidente da Caterpillar Brasil, Odair Renosto, em entrevista coletiva. O investimento feito na nacionalização e introdução dos dois modelos foi de US\$ 7 milhões.

Renata Farina, gerente comercial da indústria BCP – Building Construction Products da Caterpillar, afirma que há potencial de mercado para os produtos. "A 420F2 não tem um mercado cativo ou formado para esse porte de máquina, mas vemos uma oportunidade muito grande. Inclusive, os mercados em desenvolvimento e os desenvolvidos tendem a aumentar o percentual de adoção desse modelo em detrimento do outro pelas funcionalidades que agrega, pela ergonomia e pela segurança", afirma. "Essa é uma máquina muito mais versátil e em um momento, inclusive restritivo, entendemos que os clientes queiram ter máquinas curingas, que possam servir a diferentes usos."

Renata destaca que a tendência é aumentar o número de ferramentas de trabalho específicas para aplicações com grande potencial no mercado brasileiro. "Ter um equipamento que dispõe de engate rápido para que isso se torne uma tarefa menos penosa para o cliente é uma vantagem, já que aumenta a possibilidade de alugar a máquina ou trabalhar em diferentes tipos de contrato. Versatilidade é a palavra", aponta.

Mesmo diante do atual contexto, em que a procura por novos equipamentos é baixa e a busca por manutenção, peças e serviços é mais alta, a executiva é otimista. “Percebe-se uma mudança do perfil do financiamento. Temos sentido, sim, que tem havido mais demanda por peças e serviços, até pela necessidade de manutenção das máquinas. Por outro lado, os novos modelos que apresentamos têm o apelo de conferir ao proprietário a oportunidade de diversificar o uso e com isso aumentar a ocupação deles, principalmente no caso do locador, que hoje no Brasil ainda é pouco explorado”, afirma Renata.

Para ela, o setor vive uma fase de transformação. “Se você olhar, ao sair na rua, independentemente da origem do equipamento, invariavelmente uma retroescavadeira tem uma caçamba dianteira e traseira, mas dificilmente você vê uma retroescavadeira com um compactador, e nós temos um exemplo aqui no pátio”, ilustra. “Com uma broca

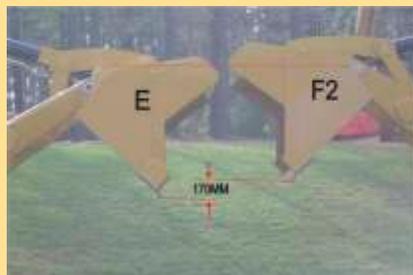
ou um martelo hidráulico, você até encontra, mas ainda não é algo tão comum, porque as retroescavadeiras não foram pensadas para essa versatilidade. Por isso, digo que estamos num momento de mudança no mercado.”

Outro ponto destacado por Renata diz respeito às necessidades no campo da infraestrutura. “Vemos que há licitações para sair em diversos Estados, e temos visto muitas licitações municipais mais focadas em obras de manutenção”, fala. “Para uma obra de grande extensão, uma retroescavadeira mais versátil, como a 420F2, não é necessariamente o equipamento mais produtivo, mas para uma obra de manutenção é o mais viável, porque com um equipamento desse é possível desenvolver várias atividades. Em função disso, vemos uma possibilidade de incremento de volume nas retroescavadeiras.”

Pontos de melhoria



Comparativo com série E: o braço da retroescavadeira da série F2 (equipamento à direita), em seu novo desenho, tem barras paralelas e ganhou em aumento da força de levantamento e desagregação, maior alcance dentro da carroceria de caminhões e mais espaço para descarga



Comparativo com série E: o novo desenho do braço da série F2 aumentou a altura máxima de despejo em 17 centímetros



Linha traseira com rota melhorada: foi feito um reposicionamento sobre boom/junta do stick, uma nova estratégia de roteamento e fixação, que, entre outras aplicações, permite o uso de parafusos-padrão para as placas laterais dos calços



Visibilidade melhorada: a nova série F2 apresenta três pontos principais de melhorias em relação à série E. São eles: cobertura do teto rebaixada na frente para proporcionar melhor linha de visão para carregamento na altura máxima, reposicionamento do limpador do para-brisas, o que contribui para melhor visibilidade, e limpador de para-brisas pantográfico, que levou a um aumento da área de visão em 42%



Ótima visibilidade do braço frontal: o topo da tela frontal é 50 milímetros mais alto, dando aproximadamente 250 milímetros mais visibilidade da caçamba na comparação com a série E



Cobertura dos para-lamas: houve 25 milímetros (50%) de aumento do arco interno para combinar com o raio do pneu. O novo desenho incorpora o da série E com extensão. O espaço aumentado reduz a probabilidade de acúmulo de lama

Veja +

Confira os detalhes sobre durabilidade, manutenção, design e opcionais dos novos modelos da série F2 no site da Apelmat.

QUALIDADE, FORÇA E EFICIÊNCIA.

A mais completa linha de maquinários
produzida no Brasil, presente no
Expo Apemat.



 **XCMG**
www.xcmgbrasil.com

XCMG PARA O SEU SUCESSO.

Fábrica: Rodovia Fernão Dias - BR381 - KM 854/855 - Pouso Alegre, MG - CEP 37550-000 - Tel: +55 (35) 2102-0500

Comercial: Av. Ladislau Kardos, 700 - Bairro das fontes - Guarulhos, SP - CEP 07250-125 - Tel: +55 (11) 2413-0500

Central de Atendimento ao Cliente: 0800-7708866

Consulte um dealer mais próximo.

Evolução em meio ao caos

Por Nuno Antunes Ferreira*

Em artigo publicado em janeiro de 2007, Alfred Hubler, Glenn Foster e Kirstin Phelps citavam Catherine Brinkworth e escreveram que “o caos é inevitável. No sentido que perturbação implica evolução, também é desejável. Mas o gerenciamento é essencial. Não tem qualquer sentido pensar que alguém o fará por nós. Você tem as suas estratégias pessoais bem definidas?”

Independentemente de sermos, ou não, entusiastas ou estudiosos da teoria do caos, ao acreditarmos que ele é inevitável e traz consigo evolução (positiva, assim esperamos), algo de extraordinariamente bom deve estar para ocorrer no mundo.

Todos os dias acontecem coisas sensacionais, mas nós não damos por elas de tão embrenhados que estamos acompanhando e sobrevivendo ao caos que nos rodeia e do qual fazemos parte.

Será que, em gerações anteriores e em tempos idos, os habitantes da Terra tiveram sentimentos equivalentes aos nossos? Arriscaria dizer que sim. Sem dúvida que as variáveis que nos afetam e influenciam nosso julgamento são diferentes e em maior número, mas a incerteza e a insegurança, em doses variáveis, afetam os seres humanos desde sempre.



O que conheceu um enorme desenvolvimento e alargamento de aplicação foi a nossa capacidade de prever e planejar, e se a associarmos às ferramentas e tecnologias disponíveis, abrem-se possibilidades incríveis.

Quem sabe se, em nossas vidas, nas empresas e na sociedade, usarmos mais intensamente nossa massa cinzenta e formos capazes de antecipar situações, perceber a obsolescência de modelos de desenvolvimento e ensaiar estratégias alternativas, consigamos ser mais interventivos e o caos seja um pouco menos caos.

Canteiro de obras

Uma *joint venture* formada pela francesa Bouygues e pela italiana Cimolai assinou contrato para a construção de uma ponte sobre o Rio Tâmsa, em Londres. O projeto vem se tornando polêmico uma vez que os processos de *procurement* têm recebido muitas críticas. Uma delas veio da própria presidente do Real Instituto dos Arquitetos Britânicos, que se manifestou dizendo que as alegações sobre os processos eram “muito preocupantes”, chegando a defender a suspensão temporária do projeto. Se não houver interrupções, a construção terá início neste verão e terminará no final de 2018. A empreitada tem um valor de cerca de 223 milhões de euros.

A Heathrow Airport Holdings pretende enveredar por uma solução radical para fazer face às necessidades de expansão do Aeroporto de Heathrow: está estudando a construção da primeira pista subterrânea em nível mundial. O projeto prevê um conjunto de gigantescas entradas subterrâneas que serão suficientemente altas e largas para permitir que aviões aterrissem e partam para a decolagem. A

concretização desse plano permitirá que Heathrow duplique sua capacidade sem necessitar de mais espaço. Claro que a proposta tem gerado controvérsia, nomeadamente no tocante à segurança. Ainda sem *budget* atribuído, a Heathrow Holdings insiste que a concretização do projeto trará enormes benefícios, principalmente a capacidade de acolher 150 milhões de passageiros, o dobro da atual.

A Peab, uma das principais construtoras da região nórdica, vai fazer uma parte da Rodovia E6, entre Trondheim e Melhus, na Noruega. O contrato vale cerca de 120 milhões de euros e inclui a construção de 8 quilômetros de rodovia de duas pistas em viaduto, 6 quilômetros de caminhos para pedestres e bicicletas, 4 quilômetros de estradas locais e infraestrutura relacionada, como pontes e túneis. Prevê-se que os trabalhos estejam terminados na primavera de 2019.

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

O MENOR QUE É O MELHOR.

O novo rolo compactador modelo Dynapac CP1200 da Atlas Copco é uma revolução na pavimentação urbana. Com apenas 12 toneladas de pura tecnologia, ele entrega a mesma produção de rolos muito maiores, chegando até a equiparar rolos de 21 toneladas! Só que consumindo muito menos combustível e bem mais fácil de manobrar! Isso graças à sua inovadora arquitetura de distribuição de peso, que garante pressão maior e mais homogênea no solo. E o exclusivo sistema de controle de pressão dos pneus Air On the Run, permite o ajuste de pressão em plena operação, eliminando paradas para regulagem!

Atlas Copco



Como evitar brigas entre sócios?

Por Carlos Renato Dias*

Ter um ou mais sócios pode ser um grande benefício, mas também pode gerar dor de cabeça. As grandes causas de brigas em sociedade decorrem de um planejamento mal elaborado ou mal executado. Quando existe um planejamento bem delimitado, com passos claramente identificados, prazos factíveis, custos e demais variáveis conhecidas e entendidas por todos, é menor a chance de discussões “acaloradas” sobre papéis sobrepostos e mediação de poder, sobretudo quando a decisão de um sócio desagrade o outro, que poderia também realizar tal decisão.

Os sócios têm o mesmo poder de decisão, mas como fazer quando um não aceita a proposta do outro em determinado assunto? Por exemplo, um sócio deseja fazer empréstimo para modernizar a área de TI da empresa, mas o outro deseja esperar, guardar dinheiro e somente fazer a modernização quando não precisar do auxílio de empréstimos.



Em qualquer negociação, considerando-se que a façamos sempre como ganha-ganha, pressupõe-se que os lados presentes possam ceder em um ou outro ponto. Se existir intransigência de um dos sócios, pode ser interessante deixar a decisão final para outro momento. Se um assunto seguir sem uma definição acordada por muito tempo, o ideal é adotar algum parâmetro para mediação (dados, pessoas) e, assim, será possível um acordo mútuo. O ponto que destaque é que uma sociedade pede que essa negociação seja constante.

APELMAT

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

Se todos forem atuantes na empresa, deverão saber claramente seus papéis e responsabilidades, e nada melhor do que mapear o perfil comportamental e profissional de cada um (para isso, existem diversos métodos eficazes). Desse modo, se for realizado um processo focado na evolução, ou seja, com destaque para os pontos fortes de cada um, a aceitação do papel e a responsabilidade poderão ser facilitadas.

Um planejamento bem feito pressupõe que todas as variáveis sejam visitadas. O acordo de acionista é um dos elementos que devem estar mapeados, bem delimitados (com todos os itens claramente descritos e entendidos por todos) e acordados. Nada impede que o acordo seja realizado depois da sociedade estabelecida, porém considero que isso significa incluir ruídos em um dia a dia em movimento. Fazer o acordo nos momentos iniciais já irá identificar até se a sociedade terá grandes chances de sucesso.

“Quando existe o foco no que foi planejado, e não em pessoas, possíveis entendimentos e ajustes são facilitados”

Se um sócio considera que outro trabalha mais do que ele, é importante revisitar os planejamentos feitos e verificar se tudo o que havia sido acordado está, de fato, ocorrendo. Quando existe o foco no que foi planejado, e não em pessoas, possíveis entendimentos e ajustes são facilitados. Em uma sociedade, é normal que, em determinados momentos, um sócio trabalhe mais do que outro. Considere, por exemplo, que um sócio esteja com atuação no desenvolvimento de novos produtos, outro no marketing e um terceiro em recursos humanos. São papéis bastante distintos, com cargas de trabalho diferentes. Outra situação pode ser, por exemplo, a fraca presença de um sócio nas reuniões executivas.

Para resolver essa situação, considerando que todos sejam profissionais e responsáveis, é preciso identificar a raiz do problema e colocar na mesa para alinhamento. Caso seja algo recorrente, mesmo com esses alinhamentos realizados, será preciso analisar novamente os papéis e as responsabilidades de cada um. Em suma, para ser bem-sucedida, uma empresa deve ter metodologias, procedimentos e processos adequadamente desenhados e em que todos acreditem. Uma empresa deve ser maior do que um ou outro comportamento inadequado e precisa ter mecanismos que consigam minimizar e eliminar essas situações.

**Carlos Renato Dias é sócio nas empresas Direção e Sentido Coaching e Treinamentos, e no Grupo BD Tecnologia*

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.



www.apelmat.org.br

(11) 3722-5022

Escolha certa

Quando a empresa não tem RH, o gestor é o responsável pela seleção de funcionários. Conhecer e aplicar técnicas utilizadas por especialistas contribui para bem realizar essa tarefa

Muitas das micro e pequenas empresas no Brasil não têm condições de manter um departamento exclusivo de seleção e recrutamento. E sem esse recurso em mãos, não é raro que a tarefa de contratar um bom funcionário se torne uma verdadeira novela que, às vezes, não tem final feliz. Por isso, para acertar na admissão de alguém e evitar o ingresso de pessoas sem qualificação – ou até de má índole –, o gestor deve conhecer e aplicar ao menos algumas técnicas empregadas por profissionais experientes do setor de recursos humanos.

Os especialistas são unânimes em afirmar uma coisa: em qualquer companhia, não importa qual o ramo, uma contratação só é bem-feita se começar com a definição precisa das tarefas a serem cumpridas pelo futuro colaborador. Ou seja, é fundamental saber exatamente o que ele deverá fazer dentro da organização. A partir disso, fica mais fácil decidir qual é o perfil e os requisitos necessários para que o profissional cumpra as suas tarefas. Entre as exigências estão formação acadêmica e cultural, fluência em outros idiomas, idade, experiência e assim por diante.



Wilson de Mello Jr., da Sobratema

"Promover uma pessoa para um cargo de liderança quando ela não possui características de líder, por exemplo, é perder um bom profissional e ganhar um péssimo chefe"

“Não é possível, por exemplo, contratar um auxiliar administrativo sem domínio do (*sistema de computação*) Office ou que não saiba redigir uma carta. Já um operador de máquinas precisa ter destreza de movimentos simultâneos, rapidez de resposta em caso de situações que fujam à rotina e raciocínio lógico”, explica Wilson de Mello Jr., diretor de certificação e desenvolvimento humano da Associação Brasileira de Tecnologia para Construção e Mineração (Sobratema).

Nessa etapa, deve-se tomar cuidado para não estabelecer qualificações muito exageradas para os candidatos, o que pode atrasar o processo seletivo ao obrigar a empresa a realizar mais testes, dinâmicas e entrevistas, dificultando a busca pelo funcionário ideal. Esse erro, aliás, é bastante comum no mercado: quem nunca viu anúncio para uma vaga de estagiário em que se exige MBA, dois ou três idiomas e mais uma série de competências?

Após definir o perfil desejado do candidato, devem-se identificar as fontes de recrutamento, bem como a estratégia para a comunicação da vaga. A empresa pode buscar novos funcionários por meio de anúncios em universidades, pós-graduações e outras instituições de ensino, nas páginas oficiais da companhia na internet e em outros sites e redes sociais voltadas ao mercado de trabalho.

“O LinkedIn, por exemplo, tem se mostrado uma rica fonte de talentos, tanto de pessoas que não estão trabalhando quanto das que já estão empregadas, mas dispostas a analisar novas oportunidades”, afirma Alexandre Rangel, sócio-fundador da consultoria Alliance Coaching. Na opinião dele, o *networking* – ou seja, a velha e boa indicação – pode ser uma opção eficaz para procurar funcionários. “O profissional já é conhecido de um empregado da empresa. Portanto, tem boas referências”, explica. Além disso, ele costuma ser informado antecipadamente das principais características da companhia e, em muitos casos, até da vaga que está disputando.



Alexandre Rangel,
da Alliance Coaching
“O LinkedIn, por exemplo,
tem se mostrado uma
rica fonte de talentos”

Uma alternativa eficiente, embora mais cara, é contar com os serviços de uma consultoria terceirizada. “Há empresas especializadas em atender a demandas de clientes externos em diversos temas de recursos humanos, especialmente na contratação de executivos. Um bom consultor ou *headhunter* poderá orientar e facilitar o processo de recrutamento da melhor forma”, diz Frederico Moraes, *head* de indústria da consultoria Hub Talent.

Isso pode ser feito ao longo de todo o processo seletivo ou apenas em parte dele, como, por exemplo, na aplicação de testes seletivos. “Nesse caso, a empresa só precisa definir as características desejadas no profissional que está sendo procurado”, diz o diretor da Sobratema.

Esse apoio pode ser decisivo especialmente na busca por altos executivos, processo que deve ser conduzido com muito cuidado. Afinal, esse tipo de profissional tem função estratégica, ou seja, pode causar grande impacto na estrutura e no funcionamento da organização. “O que se espera dele é uma experiência mais generalista, com visão de futuro e foco no presente” diz Rangel. “Um cargo de escalão inferior interfere menos no desempenho da companhia. Tem como principal função a execução e entrega de resultados, pensa mais no presente do que no futuro e é mais especialista”, completa.



Frederico Moraes,
da Hub Talent
“Há empresas especializadas
em atender a demandas de
clientes externos em diversos
temas de recursos humanos”

Realizar promoções internas – solução rápida e cômoda, já que não é preciso ler currículos ou marcar entrevistas para preencher a vaga – é uma alternativa válida, mas que deve ser evitada se não há certeza de que as pessoas são capazes de assumir as novas tarefas e responsabilidades.

Há muitos casos de gente que ganha um cargo superior por ser um bom funcionário ou estar há muito tempo na empresa, mas não consegue se adaptar, o que traz péssimas consequências. “Promover uma pessoa para um cargo de liderança quando ela não possui características de líder, por exemplo, é perder um bom profissional e ganhar um péssimo chefe, que terá de ser demitido por gerar muitos conflitos”, pondera Mello Jr.

Processo seletivo

Selecionados os currículos, é hora de partir para o processo seletivo de fato. Talvez a fase mais importante dessa etapa seja a entrevista, em que o recrutador tem contato direto com os postulantes ao

emprego. “Nesse momento, é possível conhecer as habilidades técnicas e comportamentais do candidato, além de saber o que ele espera da organização e de que forma poderá contribuir para o alcance dos objetivos da companhia”, afirma Sylvia Ignácio da Costa, coordenadora do curso de Gestão de Recursos Humanos da Universidade Anhembi Morumbi.



Sylvia Ignácio da Costa,
da Universidade
Anhembi Morumbi
“É possível conhecer as
habilidades técnicas e
comportamentais do
candidato”

De acordo com ela, alguns pontos devem ser observados durante o bate-papo. As perguntas devem ser bem elaboradas e objetivas, para não gerar ruídos na comunicação entre o entrevistador e o candidato, e não podem ser nem muito longas nem muito curtas. “Se forem extensas, a pessoa pode não entendê-las ou distorcer seu conteúdo. Quando muito reduzidas, podem levar a respostas que não contribuirão para a avaliação”, explica.

As qualificações profissionais, como as últimas experiências ou a formação acadêmica, não devem

ser os únicos assuntos da entrevista. É fundamental extrair informações sobre as atitudes e os comportamentos de quem concorre à vaga. Por isso, recomenda-se que sejam feitas questões “abertas” (ou seja, que permitem respostas mais complexas, além de “sim” e “não”) para conhecer melhor o pensamento dos candidatos. É válido até levantar questões sobre a vida pessoal – dentro do limite do bom senso, claro – para tentar entender as razões que os levaram a querer o emprego, assim como os planos futuros em relação à profissão e à vida.

“O responsável pela seleção pode perguntar sobre os tipos de tarefas que a pessoa gosta de fazer, o que a leva a se sentir realizada no trabalho, quais são suas metas pessoais. É preciso saber se o candidato ou candidata gosta de seguir padrões ou está sempre em busca de fazer as coisas de forma diferente, o que sente quando faz uma atividade rotineira, como age quando tem que encarar um desafio”, diz Moraes, da Hub Talent. “Se essas questões ficarem claras, as chances de acerto serão muito maiores e você contratará um profissional que estará feliz na posição que ocupar. Pessoas felizes produzem mais e melhor.”

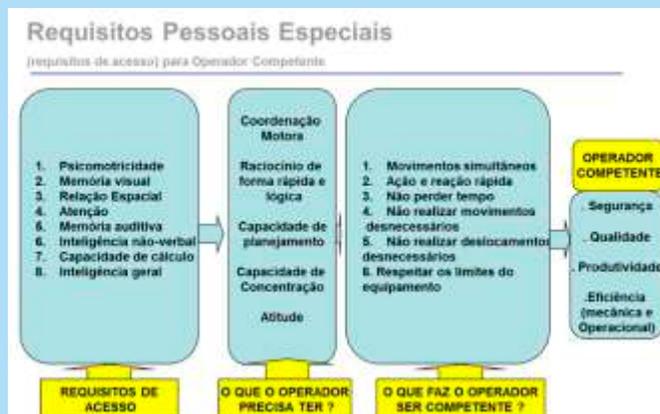
Os especialistas sugerem que os processos seletivos sejam realizados com pequenos grupos de candidatos, e não com muita gente de uma só vez, para evitar dispersões e falta de profundidade. Também por esse motivo, não é recomendável que mais de uma entrevista seja marcada no mesmo horário. Após a entrevista, as informações fornecidas pelos candidatos devem ser verificadas com colegas e chefes anteriores, ou mesmo por meio de pesquisas na internet.

Como selecionar um bom operador de máquinas para o setor de construção civil?

Em resposta a essa pergunta, Wilson de Mello Jr., da Sobratema, indica vários parâmetros que devem ser observados durante as fases de recrutamento e seleção, como psicomotricidade, memória visual, relação espacial, atenção, memória auditiva, inteligência não verbal, capacidade de cálculo e inteligência geral (veja mais detalhes no quadro).

Ele também recomenda que o gestor procure saber se o candidato é agressivo, muito ansioso ou impulsivo. Se ele apresentar alguma dessas características, é melhor evitar a contratação a qualquer custo. “Pessoas com esse perfil costumam causar muitos acidentes com equipamentos”, explica.

Para o especialista, empresas de transporte são bons locais para se buscar operadores de máquinas, ainda que sejam funcionários sem habilidade prévia nesse tipo de ferramenta. “É mais fácil treinar um motorista que já tem experiência em vida nômade, com carteira de motorista profissional e que conhece mecânica de automóveis, entre outras qualificações”, fala.



RETRO É CASE. DESDE SEMPRE.

CNI
INDUSTRIAL CAPITAL

Domini & Pádua



CASE
Genesio Parts

Plano de Manutenção
CASE CARE

CASE Customer Assistance
0800-727-2273

CaseCE.com.br

EXPERTS FOR THE REAL WORLD
SINCE 1842

CASE
CONSTRUCTION

Dois caminhos, uma escolha

No Brasil, diversos empreendedores insistem em trabalhar na informalidade. Mais do que prejudicar o mercado e ser antiética, essa atitude é nociva para os próprios negócios

Impostos, burocracia, fiscalizações... As dificuldades para estruturar uma empresa no Brasil levam muitos empreendedores para o caminho da informalidade. No entanto, essa solução está longe de ser a ideal. Não cumprir todos os requisitos legais é um dos principais obstáculos para que um negócio prospere, especialmente em um mercado competitivo como o atual.

A dor de cabeça mais óbvia para quem administra uma empresa informal é o alto risco de problemas com a lei. Hoje em dia, diante de uma atuação cada vez mais apurada de órgãos como a Receita Federal e as secretarias da Fazenda estaduais, há grandes chances de que qualquer empreendimento cedo ou tarde receba a “visita” de um fiscal. Se isso ocorrer, o prejuízo pode ser grande: as penas previstas vão de multas pesadas até o fechamento do estabelecimento.



**Júlio César Durante,
do Sebrae-SP**

"Se a companhia funcionar conforme a legislação, consegue atuar no mercado interno, externo, em vários Estados, sem nenhum receio quanto ao controle de suas atividades"

“Por outro lado, se a companhia funcionar conforme a legislação, consegue atuar no mercado interno, externo, em vários Estados, sem nenhum receio quanto ao controle de suas atividades”, explica Júlio César Durante, consultor do Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas de São Paulo (Sebrae-SP). De acordo com ele, um negócio irregular burla a lei e também as regras éticas, porque, além de disputar espaço no mercado com “vantagens” como a de não pagar todos os impostos, por exemplo, prejudica seus concorrentes ao retirar a credibilidade de todo o mercado em que está inserido. “Todos saem perdendo”, garante.

Quem não legaliza suas atividades está impedido de fazer uso de uma série de incentivos financeiros, como linhas de crédito e financiamentos concedidos a pessoas jurídicas por bancos privados e estatais como o Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES). Nesse caso, a solução que resta é pedir a ajuda de amigos e familiares ou mesmo fazer operações financeiras destinadas a pessoas físicas, que normalmente têm condições menos vantajosas. O empreendedor não vai conseguir investidores ou parceiros para seus projetos e não poderá participar de programas de benefício fiscal como o Simples Nacional e o MEI (Microempreendedor Individual), que exigem que as empresas filiadas estejam em dia com suas obrigações.

Além de ter acesso a facilidades, as companhias que trabalham de maneira regular encontram um mercado bem mais amigável. As micro e pequenas empresas, por exemplo, têm a chance de firmar parcerias com corporações de maior porte, dentro e fora do Brasil, com o objetivo de fornecer serviços e produtos especializados. Também podem participar de licitações e concorrências públicas, o que representa um excelente nicho de mercado a ser explorado.

“Todos os governos e as grandes companhias exigem a regulamentação. Um empreendimento legalizado consegue negociar com empresas formais, além de governos e ONGs que trabalham de maneira mais profissional”, diz Gustavo Marujo, coordenador de apoio a empreendedores da Endeavor Brasil. “Se você não se formalizar, em algum momento as pessoas que estão à volta do seu negócio, como clientes e fornecedores, não vão querer mais trabalhar contigo.”

Quem não legaliza suas atividades está impedido de fazer uso de uma série de incentivos

Como fazer?

Para quem deseja legalizar seu negócio, cumprir as etapas formais não é tão complexo quanto possa parecer. O Sebrae e outras entidades oferecem serviços de orientação para o empreendedor, ensinando o passo a passo para a realização dessa mudança. Complicado, porém, é fazer o planejamento para essa etapa de transição. É necessário ser bastante detalhista: se feita de maneira competente, essa etapa elimina 90% dos problemas que normalmente levam à falência das empresas, garante Durante

“O empresário precisa identificar todo o mercado: quais são os clientes, o nicho que quer atingir, os concorrentes, os potenciais de cada um deles. Os custos envolvidos também têm que ser considerados. Definir os fornecedores é outro fator importante, pois não dá para depender de um só, principalmente se surgir uma grande demanda”, diz o consultor. “Além disso, deve-se verificar a legislação referente à atividade da empresa, como a lei de uso e ocupação do solo, entre outros itens.”

Internamente, a empresa também precisa passar por mudanças. Uma das principais é desvincular as finanças da companhia da conta-corrente do empreendedor – mantê-las agrupadas é um erro comum entre os que trabalham na informalidade e que pode causar sérios prejuízos aos negócios e à vida pessoal. Em outras palavras, se o gestor não tomar cuidado para que a empresa tenha um controle financeiro organizado, pode quebrar o seu próprio negócio e ser obrigado a se desfazer de bens pessoais para cobrir despesas.

Além disso, a formalização do empreendimento requer um controle financeiro melhor, que inclui saber quais são os prazos para pagar os impostos e o volume de caixa necessário para pagamento dos tributos, entre outros detalhes. “Existem, inclusive, diversos sistemas que permitem fazer esse tipo de controle de forma rápida e automática. Dessa forma, o micro e pequeno empresário pode oficializar seu negócio de um jeito fácil”, afirma Marujo.

Em relação ao tempo despendido para regularizar uma empresa, a situação hoje é mais favorável do que no passado, garante o coordenador da Endeavor. “O ambiente empreendedor ainda não é o ideal, especialmente em comparação com outros países, mas está melhorando. Em algumas cidades, como Uberlândia (MG), você consegue fazer isso em menos de 30 dias. Em São Paulo, leva de 80 a 90 dias. Estar no lugar certo, em muitos casos, facilita a vida do empresário.”

No fim das contas, se é muito mais vantajoso para uma empresa funcionar de maneira formal e se a regularização é um processo mais fácil de seguir na atualidade, por que muitos empreendedores insistem em continuar atuando irregularmente? Para o consultor do Sebrae-SP, o principal motivo é a falta de informações sobre os custos envolvidos na legalização do negócio. “Quando se fala nisso, muitos têm em mente que os custos envolvidos serão elevados. Hoje em dia, porém, a situação é bem diferente, especialmente para as micro e pequenas empresas”, afirma.

Com tudo em dia

Empresas de locação de equipamentos para a construção civil podem atuar em licitações e parcerias com construtoras, mas para isso precisam estar bem preparadas para o trabalho

Quando uma pequena ou micro-empresa atinge taxas constantes de crescimento e tem boas perspectivas, os gestores geralmente passam a pensar em expandir as atividades. Nesse instante, muitos decidem apostar em dois caminhos: participar de licitações e buscar parcerias com grandes construtoras. Do pensamento à concretização do plano, porém, há um longo caminho a percorrer.

André Choma,
engenheiro civil
"Licitações públicas requerem um atendimento muito rígido em relação à documentação exigida"



Se quiser participar de licitações e fazer negócios com a administração pública, é fundamental que a empresa esteja 100% formalizada e regular do ponto de vista fiscal e trabalhista. Embora a Lei Geral da Micro e Pequena Empresa tenha eliminado boa parte da burocracia, facilitando a entrada nesse mercado, algumas exigências precisam ser cumpridas: o CNPJ deve permanecer ativo e limpo, o Fundo de Garantia dos funcionários tem de ser recolhido e todos os tributos devem estar quitados. Tudo isso parece simples, mas em um País onde a informalidade ainda é muito presente, essas condições podem se tornar um grande obstáculo.

“Licitações públicas requerem um atendimento muito rígido em relação à documentação exigida, tanto de regularidade fiscal quanto de capacitação técnica. As demandas variam entre os diversos órgãos e tipos de contrato. Também é essencial que as empresas mantenham suas obrigações em dia para evitar atrasos na obtenção das certidões e que os acervos técnicos estejam atualizados”, garante o engenheiro civil e professor André Choma, autor do livro *Como Gerenciar Contratos com Empreiteiros* (Editora Pini, 2007)

Em relação à estrutura, a empresa precisa estar muito bem organizada em todas as suas atividades. A administração do estoque é uma das mais importantes, segundo o consultor do Sebrae-SP Júlio Cesar Durante. “Se não houver controle, podem acontecer situações em que você precisa fornecer cem itens, por exemplo, e tem apenas 80 disponíveis. Daí terá que comprar os outros 20 a um preço maior e ficará sem matéria-prima para atender a outros clientes”, explica. Ele diz que outro ponto fundamental são os custos dos produtos e a margem de lucro para saber como trabalhar o preço de venda. “É comum que a empresa tenha de oferecer preços menores que o do mercado para ganhar o processo licitatório, mas não pode sair no prejuízo”, afirma.

Há um detalhe fundamental e que, por incrível que pareça, passa despercebido em muitos casos: ler atentamente o edital. “Tem que saber tudo o que está escrito – a data, o prazo, a forma, o local de entrega etc. No caso de um pregão que exige a entrega dos documentos em determinado horário e lugar, o gestor tem que estar lá ao menos meia hora antes. Um ou dois minutos de atraso são suficientes para excluir o participante de uma concorrência pública”, completa Durante. Toda a legislação referente a licitações também precisa ser estudada com muita atenção, em especial a Lei Federal 8.666, de 2013, que regulamenta esse tipo de procedimento.

A companhia deve dar atenção especial para o fluxo de caixa e para o capital de giro durante o período em que se relacionar comercialmente com a administração pública. Por um simples motivo: muitas vezes, o pagamento é recebido depois da data prevista e o atraso pode ser grande. Esse problema acontece quando o governo não tem arrecadação suficiente para quitar a dívida, reconhecida no momento da entrega do produto ou do serviço em um documento chamado empenho. Situações do tipo não são incomuns, portanto o empresário deve ter reserva financeira suficiente para pagar suas despesas e custos sem depender da entrada dos valores acertados nas licitações.



Júlio Cesar Durante, do Sebrae-SP
“Por mais que os governos sejam ótimos clientes, não é bom colocar todos os ovos na mesma cesta”

Por essa razão, a empresa deve comprometer no máximo 60% da receita com o poder público. “Os outros 40%, relativos aos negócios com o setor privado, são suficientes para o pagamento de salários e outros gastos. Essa atitude garante a manutenção da estrutura necessária para que o empreendimento continue ativo”, assegura o consultor do Sebrae-SP. “Por mais que os governos sejam ótimos clientes, capazes de adquirir vários produtos e alavancar o faturamento, não é bom colocar todos os ovos na mesma cesta.”

Recomenda-se também que o empresário comece a trabalhar no setor de licitações com cautela, disputando pequenos negócios para entender como funciona esse mercado e quais serão os impactos dentro da organização. Com o tempo e a experiência, se tudo der certo, dá para sonhar com passos mais ousados, como concorrências em outros países. Mas, para que isso aconteça, diversas barreiras deverão ser superadas. “Esse mercado é interessante, uma vez que recursos externos agregam valores e melhoram a renda das empresas e até da economia do País, mas a empresa deve se preparar para disputar espaço com organizações fortíssimas e atender a exigências que incluem a língua, a cultura e especificações técnicas”, explica Durante.

Parcerias

Buscar parcerias com construtoras é uma alternativa que pode ser adotada com sucesso pelas micro e pequenas empresas do setor de aluguel de equipamentos para a construção civil: estimativa de 2014 aponta que a locação atende a cerca de 30% da necessidade no setor de infraestrutura. E a cooperação pode ser muito produtiva para as duas partes: as companhias de menor porte vendem

serviços ou produtos (normalmente segmentados, de rápida execução e com custo reduzido) às grandes corporações, que não conseguem realizar o trabalho com o mesmo padrão de rapidez e de qualidade por conta do gigantismo das atividades que exercem.

“As grandes empresas são como um transatlântico, demoram para fazer um movimento, enquanto as micro e pequenas têm muito mais agilidade, especialmente porque atuam em uma única fase do processo”, afirma o consultor do Sebrae-SP. Para ele, a especialização é o principal critério que leva as organizações maiores a se decidir em por esse tipo de contratação.

André Choma aponta a rapidez como outro critério significativo para a escolha de um potencial parceiro. “Grandes empresas procuram por uma estrutura técnica e de manutenção que possa prestar pronto atendimento às demandas e consiga rapidamente se adaptar às mudanças de cenário. Elas buscam quem possa dar suporte imediato às suas necessidades, pois atrasos e problemas na execução costumam representar grandes prejuízos em contratos de obras. A disponibilidade de mão de obra e equipamentos para pronta mobilização também conta pontos importantes”, justifica.

Assim como nas licitações, as micro e pequenas empresas que desejam firmar contratos com empreiteiras têm que estar com as obrigações fiscais e trabalhistas em dia. Além disso, o gestor é obrigado a analisar o contrato de parceria com muito cuidado: afinal, sua companhia não possui apenas deveres, mas também direitos que precisam ser garantidos. Esse documento deve incluir detalhes sobre as formas de pagamentos e as responsabilidades das duas partes envolvidas no acordo, entre outras informações importantes.

Outra exigência é adotar as regras de segurança de trabalho. Canteiros de obras são ambientes propícios a acidentes e, se eles acontecerem, os contratantes podem ter uma bela dor de cabeça. Além disso, as empresas devem ter uma estrutura boa o bastante para agir com autonomia (e com competência, claro) no momento de prestar serviços para as construtoras, que não têm mão de obra nem tempo para vistoriar todas as atividades que a subcontratada deve executar.

Antes de fechar contrato com as empreiteiras, a companhia precisa avaliar se conta com o caixa necessário para bancar os custos e as despesas relativas ao cumprimento das demandas dos contratantes conforme as condições previamente estipuladas. “Grandes empresas têm processos que, se não forem respeitados pelas parceiras, podem representar retenção de honorários ou multas”, afirma Choma. “O capital de giro também deve ser suficiente para custear os gastos necessários para manter todas as suas outras atividades, uma vez que contratantes do gênero costumam ter prazos mais longos para realizar pagamentos.”

Falhas de planejamento e erros na documentação podem comprometer boas parcerias. “É preciso entender que as contratantes são cada vez mais gestoras de contratos e menos construtoras. Ou seja, elas buscam nos subcontratados soluções completas, e não apenas o fornecimento de mão de obra e equipamentos”, explica o engenheiro civil.

Veja +

Confira no site da Apemat algumas particularidades interessantes das concorrências públicas na Europa, nos Estados Unidos, na China e no Japão.

Selemat em dose dupla na FecomercioSP

Aguinaldo Rodrigues da Silva, do Sindtur, e Marcus Monte Verde, do Selemat, foram eleitos presidente e vice para o mandato de um ano no Conselho de Serviços da FecomercioSP. O Selemat também participa do Conselho de Assuntos Sindicais

Em fevereiro deste ano, o Conselho de Serviços da Federação do Comércio de Bens, Serviços e Turismo do Estado de São Paulo (FecomercioSP) realizou processo eleitoral para eleger novos presidente e vice-presidente para um mandato de um ano. Por unanimidade foram eleitos para exercerem os cargos, respectivamente, Aguinaldo Rodrigues da Silva e Marcus Monte Verde.

Rodrigues preside o Sindicato de Turismo e Hospitalidade de Ribeirão Preto (Sindtur), e Monte Verde é presidente do Sindicato das Empresas Locadoras de Equipamentos e Máquinas de Terraplenagem do Estado de São Paulo (Selemat).

Eles substituem Haroldo Silva Piccina, presidente do Sindicato dos Comissários de Despachos, Agentes de Carga e Logística do Estado de São Paulo, que conduziu os trabalhos eleitorais, e José Carlos Larocca, presidente do Sindicato Intermunicipal de Lavanderias no Estado de São Paulo.



Márcio Olívio Fernandes da Costa, terceiro vice-presidente da FecomercioSP, salientou na ocasião a relevância dos Conselhos. “A Federação do Comércio de Bens, Serviços e Turismo do Estado de São Paulo tem quase 160 sindicatos, mas sua alma são os Conselhos. É dentro deles que nós vamos debater os nossos problemas. É aqui que se resolve, de fato, aquilo que não se pode resolver individualmente nos sindicatos”, disse.

Além de participar ativamente do Conselho de Serviços, o Selemat é titular no Conselho de Assuntos Sindicais da FecomercioSP. “O Selemat sempre esteve presente na FecomercioSP e hoje, com uma atuação mais dedicada à área sindical, participar do Conselho de Serviços no exercício da vice-presidência vem ao encontro da nova fase do nosso sindicato”, destacou Monte Verde.



ANALOC

www.analoc.org.br



**CONSTRUCTION
SUMMIT
2016**

De 15 e 16 junho de 2016 das 9h às 18h - São Paulo, Brasil



- Alec
- Abelme
- Apelmat
- Sindileq-AL
- Sindileq-CE
- Sindileq-GO
- Sindileq-MG
- Sindileq-PE
- Sindileq-RJ
- Sindileq-RN
- Sobratema

4º Congresso Nacional de Valorização do Rental acontece em São Paulo

Encontro será realizado em 16 de junho, com diversas palestras voltadas ao setor de locação

O Construction Summit 2016, evento realizado pela Sobratema, em São Paulo, sediará o 4º Congresso Nacional de Valorização do Rental, promovido pela Analoc. O Congresso, que acontece no dia 16 de junho e conta com diversas palestras voltadas ao setor de locação, é considerado o mais importante encontro do segmento de rental do país, pois reúne locadores de todos os estados.

O objetivo do evento é levar para o mercado informações atuais, que estão em sintonia com o dia a dia das empresas. A abertura do encontro contará com a apresentação da Pesquisa do Mercado Locador e com a apresentação da Proposta de alteração da Lei das Duplicatas. As palestras terão como temas: "Liderança: Como como enfrentar tempestades" e uma visão do atual cenário econômico - "A crise sem economês: desafios e oportunidades". "Neste momento de incertezas e de grande dificuldade para a categoria, a informação é a ferramenta essencial na gestão das empresas. Por isso estamos promovendo o Congresso, para que possamos debater assuntos relacionados ao setor", afirma Reynaldo Fraiha, presidente da Analoc. O encontro acontece na sala 4, durante o evento Construction Summit.

A inscrição para o Consegrosso, no valor de R\$ 100, pode ser feita pelo telefone (11) 3662.4159, pelo e-mail sheila@sobratema.org.br e pelo site www.sobratema.org.br. O Construction Summit 2016 acontecerá na São Paulo Expo Exhibition & Convention Center, localizado na Rodovia dos Imigrantes, km 1,5 - Água Funda, Zona Sudeste de São Paulo.

Programação

Abertura: 14h - 14h15

Reynaldo Fraiha (presidente da Analoc)

Palestra: 14h15 - 14h45

José Antônio (presidente do Sindileq-MG)

Apresentação da Pesquisa do Mercado Locador

Palestra: 14h45 - 15h15

Charbel Elias Maroun

Apresentação da Proposta de Alteração da Lei das Duplicatas

Palestra: 15h15 - 16h45

Henri Cardim

"Liderança: como enfrentar tempestade"

Coffee Break: 16h45 - 17h00

Palestra: 17h00 - 18h30

Luiz Arthur Nogueira

Visão do atual cenário econômico

"A crise sem economês: desafios e oportunidades"

Agenda

Curso de reciclagem de operador de máquinas

Datas			
MÊS	DIAS		
Junho	06	20	
Julho	08	22	
Agosto	03	17	31
Setembro	14	28	
Outubro	05	19	
Novembro	09	23	
Dezembro	07		

Reunião de diretoria Apelmat/Selemat

Data	Dia da Semana
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

Feiras do setor

Data	Dia da Semana	Atividade
24/08/2016	Quarta-feira	Concreteshow
25/08/2016	Quinta-feira	Concreteshow
26/08/2016	Sexta-feira	Concreteshow

Rodada de Negócios

Data	Dia da Semana	Realizador
19/07/2016	Terça-feira	Atlas Copco



EXPO NEGÓCIOS APELMAT



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

21 de junho

Sotreq CAT



28 de junho

Veneza Equipamentos
JOHN DEERE



5 de julho



Ainda teremos o "Ciclo da Saúde"

Exames de Vista
Exames de Diabetes
Exames de Pressão

Apoio

Vendrame

Vendrame Consultores Associados

www.apelmat.org.br



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

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













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 Apemat - Selemat no campo de pesquisa no Google. Toque no ícone Revista Apemat - 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 Apemat - Selemat no campo de pesquisa. Toque para instalar a Revista Apemat - Selemat em sua banca. Toque para abrir para entrar em sua revista digital.



www.apemat.org.br

www.selemat.org.br

Setor de Peças

Empresa	Página
Ecoplan	60/61
Everton	62

Setor de Locação e Terraplenagem

Empresa	Página
Vendrame	62

Setor de Locação e Terraplenagem

Empresa	Página
Metragem	63
A Monte Verde	63

**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
Romanelli	Thiago Romanelli	www.romanelli.com.br	(43) 3174 9000	3ª contracapa
Veneza	Fabio Carmona	fabio.carmona@venezanet.com	(11) 97662-7833	4ª contracapa
Sotreq	Atendimento	www.sotreq.com.br	0800 084 858	13
Sotreq	Atendimento	www.sotreq.com.br	0800 084 858	19
Moba	Patricia Herrera	mobadobrasil@moba.de	(31) 3418 9078	23
New Holland	Vicente Cracasso	vicente@sharkmaquinas.com.br	(11) 2159 9128	29
Bomag	Wilson Gamarano	jose.gamarano@bomag.com	(11) 94244 4959	31
XCMG	Edna Silva	www.xcmgbrasil.com	(11) 2413 0500	35
Atlas Copco	Arthur Favoretto	arthur.favoretto@br.atlascopco.com	(11) 97430 7510	37
Case	Reinaldo Remião	reinaldo.remiao@casece.com	(15) 3334 1883	43

CLASSIFICADOS

EMPRESA	Contato	E-mail / Site	Telefone	Página
Ecoplan	Roberto Cardia	fps@metalurgicaecoplan.com.br	(51) 3041-9100	60/61
Everton	Euler	everton600@terra.com.br	(11) 3525-8700	62
Vendrame	Flavia Aleixo	atendimento@vendrame.com.br	(11) 3539 5456	62
A Monte Verde	Marcus Welbi	amonteverde@amonteverde.com.br	(11) 5061-7028	63
Metragem	César Madureira	contato@metragem.com.br	(11) 3782-7474	63

 Peças

 Serviços

 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

Ever Ton 25 FPS
FERRAMENTAS DE PENETRAÇÃO NO SOLO

COM NOSSA QUALIDADE
SUA MÁQUINA TEM
MUITO CHÃO PELA FRENTE

MATERIAL RODANTE

PREÇOS ESPECIAIS
PARA REVENDA

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

CLÍNICA MÉDICA DE SAÚDE OCUPACIONAL

A inquestionável qualidade em Segurança do Trabalho une-se à Saúde Ocupacional e agora está mais próxima de você!

EXAMES CLÍNICOS

Admissional | Demissional | Periódico | Mudança de Função | Retorno ao Trabalho | Avaliação Clínica | PCMSO

EXAMES COMPLEMENTARES

Acuidade Visual | Audiometria | Espirometria | Glicemia Capilar | Eletrocardiograma | Eletroencefalograma

Documentos para atendimento

(Documento com foto | CPF | CNPJ | Setor/Lotação | Função/Cargo
Valor do Exame Clínico: R\$35,00)



www.vendrame.com.br

Vendrame

Vendrame Consultores Associados

Avenida Tucuruvi, 557
Tucuruvi - SP | (11) 3539-5456
atendimento@vendrame.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



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

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

O CAMINHO DO CRESCIMENTO SE CONSTRÓI COM ROMANELLI.



Com 50 anos de estrada e presença em mais de 20 países, a Romanelli é a marca que tem versatilidade, produtividade e durabilidade de fábrica. Perfeito para as grandes obras da sua cidade. Conheça mais sobre nossos equipamentos.



Usina de Micropavimento UHR 900 18m³ FLOW

Com tecnologia E-FLow que garante uma aplicação precisa e homogênea através de controle automatizado dos materiais.

Espargidor de Asfalto EHR 600 FLOW

Com processador eletrônico de fácil linguagem para o operador que conta com a tecnologia E-FLow, controlando a vazão de fluxo da aplicação de maneira perfeita.



www.romanelli.com.br | +55.43.3174.9000



indromanelli



indromanelli



Romanelli

NOVOS CONCEITOS, NOVOS CAMINHOS

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