11/04/2013 - Máquinas em versão mignon da Comingersoll se propagam na construção civil



Minicarregadeiras e miniescavadeiras ditam o ritmo da maioria das obras públicas, de infraestrutura, e nas mais diversas tarefas da indústria, conquistando fatia cada vez maior no mercado de equipamentos para construção

Elas perdem em tamanho, mas disparam na frente em versatilidade de uso. As tecnologias compactas se aprimoram para realizar tarefas com eficiência, ocupando uma grande fatia de mercado em todos os segmentos. Foi assim com os telefones celulares, computadores, automóveis, aparelhos de som, jogos eletrônicos e, para a alegria dos canteiros contemporâneos, os equipamentos de construção.

A vantagem das mini máquinas é que elas são aplicadas em pequenas obras civis como a reforma de uma casa, por exemplo, onde estão presentes em diversas etapas: na jardinagem, abertura de piscinas, remoção de entulhos de porões, estacionamentos ou garagens subterrâneas, ou seja, onde o espaço para operação é limitado. Já as tradicionais máquinas de maior porte, com 20 toneladas de capacidade de carga, têm como alvo preferencial os trabalhos mais pesados como grandes escavações e carregamentos de caminhões, essenciais mas de menor versatilidade de uso.

Usar uma máquina grande para uma obra pequena é desperdício de investimento e de combustível, diz Jorge Glória, diretor da Comingersoll do Brasil, distribuidora dos equipamentos das marcas Bobcat, Doosan e Ammann para os estados de São Paulo, Rio de Janeiro e Mato Grosso do Sul. Os equipamentos compactos são econômicos em consumo de combustível, além de manutenção simples e rápida, de operação muito fácil.

Os principais compradores desses equipamentos são empresas de prestação de serviços, que querem mecanizar os processos e reduzir os custos operacionais. Em obras de pequeno porte como fazer a abertura de uma piscina 10m x 5m x 1,5m, por exemplo, a escavação termina em um dia. Manualmente, três homens dedicados somente a esse serviço levariam aproximadamente 15 dias para concluir.

Segundo ele, nos últimos anos as mini máquinas há muito tempo utilizadas na Europa e nos EUA começaram a ganhar destaque no mercado brasileiro. Trata-se de um nicho de mercado que já exibe números atraentes de 2007 a 2012 a soma dessas máquinas vendidas no Brasil passou de 700 para 3,4 mil unidades anuais.

De acordo com o Estudo de Mercado divulgado pela Sobratema (Associação Brasileira de

Tecnologia para Construção e Mineração), enquanto as vendas de equipamentos da linha amarela, ou seja, os de maior porte utilizados em obras de terraplenagem, construção e mineração, tiveram retração de 3%, mas mini carregadeiras avançaram 5%, saltando de 3,3 mil para 3,4 mil unidades na comparação com 2011. As de mini escavadeiras cresceram 19%, saltando de 800 para 900 unidades no mesmo período.

A necessidade fez o equipamento

A história das minimáquinas começou em 1957. Um produtor rural americano teve a ideia de criar um equipamento autopropulsionado leve, para ser elevado ao piso superior da granja e compacto o suficiente para conseguir realizar a limpeza ao redor dos puleiros.

Com ajuda dos irmãos Keller, dois engenheiros da região, foi desenvolvida uma carregadeira de três rodas e um motor de 6 HP com garfos frontais construídos com barras de ferro tiradas das grades da cadeia local, único material considerado forte o suficiente para dar conta do serviço.

Consequentemente, a empresa Melroe comprou os direitos de fabricar o pequeno equipamento e o batizou Bobcat, em português lince, uma referência ao animal selvagem conhecido por sua resistência, agilidade e rapidez. Emergia assim, uma tendência no mercado em que visava soluções para otimizar tempo, diminuir os custos e reduzir o esforço manual na execução do trabalho pesado, realizado em construções, granjas, fazendas ou em qualquer lugar onde houvesse a possibilidade de poupar energia física.

Sessenta e cinco anos depois, o termo Bobcat se tornou sinônimo atribuído a esse tipo de tecnologia devido ao pioneirismo da fabricante, mesmo que atualmente a maioria das grandes marcas fabriquem equipamentos compactos. Inicialmente, tinham o uso restrito ao setor agrário, hoje atendem aos mercados da construção civil, agricultura, mineração, indústria e empresas locadoras.

A proximidade de eventos como Copa do Mundo, Olimpíadas e os programas do Governo Federal como o Programa de Aceleração do Crescimento (PAC) têm dado ao setor mais combustível para crescer, e a Bobcat estima um aumento de 50% no mercado nacional com base nos US$ 30 milhões, acrescenta o diretor comercial da Bobcat no Brasil, Alberto Rivera. De acordo com ele, a marca Bobcat detém 36% do market share no Brasil para as vendas de miniescavadeiras e 50% para miniescavadeiras de até oito toneladas. Além dos equipamentos compactos, a Bobcat comercializa veículos utilitários, manipuladores telescópicos e implementos com diversos tipos de aplicação também nos setores florestal, agrícola, de paisagismo, de serviços públicos e de mineração, diz.

Foto: Divulgação
Timepress Comunicação Emprasarial