

Instalações de saneamento e gás impulsionam o crescimento da Direcenge

As instalações de redes de energia elétrica e de telecomunicações marcaram o início da goiana Direcenge, em 1998. Mas foi nos mercados de saneamento e gás, que os empreendedores, Wilson Pereira de Rezende e Adilson Pinheiro, identificaram o potencial das obras mais complexas como oportunidade para alavancar o crescimento da empresa, empregando a perfuração direcional pelo método não destrutivo (MND).

Como utilizavam equipamentos de pequeno porte da Vermeer, eles optaram por fortalecer a parceria com a fabricante ao expandir o leque de serviços.
Desde a aquisição dos primeiros equipamentos “Series II” da Vermeer em 2011, um D20x22 SII e um D24x40 SII, a empresa não parou de crescer a passos largos. “Com a mudança de posicionamento, acrescentando saneamento e gás ao portfólio, crescemos 75% em 2011. Em 2012, investimos na aquisição de mais três máquinas, sendo dois D20X22 Série II e um D24X40 Série II, e registramos um crescimento de 106%. Em 2013, estabilizamos em 25% nossa expansão, mas fechamos 2014, com um salto de 45%, faturando cerca de R$ 8 milhões”, comemorou o sócio diretor da Direcenge, Adilson Pinheiro.
Atualmente, a Direcenge possui uma frota composta por nove NAVIGATORS®, sendo um D130X150, um D36X50 Série II, um D36X50DR Série II, dois D24X40 Série II e quatro D20X22 Série II, além de dois conjuntos de ferramentas ARMOR para perfuração de solos complexos como cascalho, rochas fraturadas ou com dureza de até 12 mil Psi. “Com os NAVIGATORS® Vermeer, a empresa já efetuou mais de 850 mil m de perfuração direcional. No ano de 2014, fizemos mais de 171 mil metros de perfuração por MND”, diz Pinheiro.
No portfólio da empresa, o executivo destaca alguns exemplos como uma obra em Brasília para instalar uma tubulação de água de 63 mm, empregando a D20X22 Série II. “Como era

uma área residencial, precisávamos evitar impactos no trânsito. Se fosse empregado o método convencional com abertura de valas, os transtornos comprometeriam a rotina da região", lembrou Pinheiro. A obra foi realizada de abril a agosto de 2013, com um saldo de 292 furos para instalar essa tubulação. Em outra obra na capital federal, de março a abril de 2014, a D130x150 perfurou 834 m, com tubulações variando de 355 a 500 mm, para implantação da rede de esgoto. Desse percurso, 290 m foram feitos sem pré-alargamento. O último exemplo citado pelo executivo envolve uma obra para tubulação de gás, em Botucatu, interior do Estado de São Paulo. A D130x150 operou com ferramentas ARMOR para perfurar os trechos de rocha e viabilizar a instalação dos tubos de oito polegadas. Foram quatro trechos, sendo um com 144 m e outro com 204 m de extensão, empregando o ARMOR. Em outros dois trechos, de 180 m e de 130 m, o sistema foi empregado com alargador cônico para viabilizar a perfuração na rocha para instalação de tubos de aço de oito polegadas.

Pinheiro acrescenta que os esforços da empresa tiveram respaldo integral da Vermeer na busca por soluções financeiras para viabilizar os investimentos e principalmente no suporte ao ciclo de vida dos equipamentos. "Desde o início da operação, a Vermeer tem sido parceira do nosso crescimento, com fornecimento de tecnologias e suporte integral em campo", enfatiza ao analisar o suporte pós-venda da fabricante. Com peças de reposição a pronta entrega, o cliente conta com a Vermeer para realizar os processos de manutenção, evitando paradas não programadas. O treinamento das equipes é outro ponto forte da parceria. Com nove navegadores e nove operadores, a entrega técnica orienta as equipes para operar os equipamentos de forma produtiva e segura.

Para os próximos anos, o executivo da Direcenge acredita que o desafio será a difusão do MND para obras de saneamento em cidades de menor porte. Como o método de vala aberta é o mais difundido no País, o mercado ainda é resistente ao MND, que reduz os custos da obra, impactos sociais e ambientais e ainda otimiza os cronogramas dos projetos. O gerente geral da Vermeer Brasil, Flávio Leite, espera que o Plano Nacional de Saneamento Básico (Plansab) seja o primeiro passo para superar esse desafio. O Plansab define as metas para o saneamento em todo o país e prevê investimentos em torno de R$ 508 bilhões para os próximos 20 anos. "Com a meta de 99% de cobertura no abastecimento de água potável, as novas tecnologias terão mais evidência para que essa meta seja cumprida", afirma Flávio.

Ferramentas ARMOR de perfuração

A potência dos equipamentos Vermeer pode ser reforçada pelo sistema ARMOR de perfuração. A solução contempla um conjunto de brocas e pinos capazes de empurrar o solo para passagem das tubulações, além de apresentarem facilidade para troca e manutenção das peças de desgaste. Outro diferencial é o duplo sistema de jatos de fluidos, o que reduz os riscos de entupimento e paradas não programadas.

As principais ferramentas do sistema ARMOR são: lance, gauntlet, single roller, adaptadores para pá tradicional e maul. Alguns modelos têm opções com dentes rotativos e botões de carbeto de tungstênio.

Sobre a Direcenge - Fundada em 1998, a DIRECENGE CONSTRUÇÕES E ENGENHARIA LTDA prestadora de serviços de engenharia, atua principalmente como empreiteira de empresas de telecomunicações e saneamento. Já consolidada no mercado nacional especializou-se em perfuração direcional, técnica desenvolvida para instalação de redes subterrâneas sem que haja a necessidade de aberturas de valas. Essa técnica é conhecida como método não destrutivo (MND) e utiliza máquinas especiais que perfuram o solo horizontalmente, entre dois poços de acesso, por onde são passadas as tubulações. Dessa forma, não é necessário abrir toda a extensão do piso sob o qual passará a instalação.
A DIRECENGE executou desde sua fundação mais de 850 mil metros de travessias pelo método não destrutivo (MND), sendo que 171 mil metros foram realizados apenas no ano de 2014, não somente para empresas na área de telecomunicações, mas também para os mercados de distribuição de energia, saneamento e distribuição de gás. Desde 2003, a DIRECENGE atua também nas áreas de construção civil e incorporação.

Sobre a Vermeer - A Vermeer conta com mais de 65 anos de experiência no mercado e possui uma ampla presença ao redor do mundo. Está focada nas necessidades dos clientes, identificando e antecipando soluções para que a execução das obras seja mais produtiva e rentável. Atua nos mercados de infraestrutura subterrânea, construção, mineração, arboricultura, jardinagem, processamento de resíduos de madeira, reciclagem orgânica, fenação e silagem, oferecendo os seguintes equipamentos: valetadeiras, mineradores de superfície, perfuratrizes direcionais horizontais, minicarregadeiras, instaladores de cabos, escavadores a vácuo, trituradores florestais, destocadores, compostadores orgânicos, segadoras condicionadoras, enfardadoras, enleiradores, entre outros.
A Vermeer Latin America é um de seus escritórios regionais e está localizada na cidade de Valinhos, interior do Estado de São Paulo, com a intenção de desenvolver novos produtos e soluções projetados para adaptarem-se especificamente as necessidades dos clientes na América Latina. E, pela grande importância do Brasil no panorama mundial, desde 2010, a Vermeer assumiu a distribuição de seus produtos dentro do território brasileiro, sendo responsável direto pela venda de equipamentos e peças genuínas, assistência técnica especializada e treinamentos de operação e manutenção.

Foto: divulgação
HD7 Comunicação Integrada