GRANDES CONSTRUÇÕES
CONSTRUÇÃO, INFRAESTRUTURA, CONCESSÕES E SUSTENTABILIDADE

SOBRATEMA

Nº 16 - Junho/2011 - www.grandesconstrucoes.com.br - R$ 15,00

RANKING DA CONSTRUÇÃO IMOBILIÁRIA

Os desafios para atender a demanda

AEROPORTOS

Hora de decolar

GRANDES CONSTRUÇÕES

CONSTRUÇÃO, INFRAESTRUTURA, CONCESSÕES E SUSTENTABILIDADE

SOBRATEMA

Nº 16 - Junho/2011 - www.grandesconstrucoes.com.br - R$ 15,00

SEU ACESSO À CONSTRUCTION EXPO

PENSE GRANDE. PENSE SANY.

Conheça nossa linha completa de equipamentos e entenda por que o mundo inteiro está de olho na Sany

LINHA PORTUÁRIA
EMPILHADEIRA REACH STACKER
EMPILHADEIRA DE CONTÊINER VAZIO

LINHA AMARELA
ESCAVADEIRA HIDRÁULICA
MOTONIVELADORA
ROLO COMPACTADOR

LINHA PARA CONCRETO
AUTO BOMBA
BOMBA REBOCÁVEL
CAMINHÃO BOMBA-LANÇA
MASTRO DE DISTRIBUIÇÃO

LINHA DE GUINDASTES
GUINDASTES RODOVIÁRIOS
TRUCK CRANE, AT E RT
GUINDASTE SOBRE ESTEIRA

Confira a lista de nossos revendedores autorizados no site
www.sanydobrasil.com atendimento@sanydobrasil.com (12) 3876.7600

Fábrica no Brasil em operação
São José dos Campos/SP

SANY

A qualidade transforma o mundo

Mercado imobiliário: vigor e "dores do crescimento"

Grandes Construções analisa, nesta edição, o cenário da construção imobiliária no Brasil, que vive momento de grande euforia, com volume de lançamentos nunca visto, nos mais diversos segmentos, fartura de financiamentos e uma classe média emergente, ávida por conquistar o sonho da casa própria. Só para se ter uma ideia da dinâmica deste mercado, há 10 anos o volume de crédito para o setor era de no máximo R$ 4 bilhões. Hoje, os recursos para financiamento chegam a R$ 85 bilhões, o que representa um crescimento de 20 vezes.

Mas nenhum crescimento ocorre de forma tão vigorosa e ao mesmo tempo tão veloz sem causar efeitos colaterais. Neste caso, o mais evidente foi o descompasso entre oferta e procura dos imóveis e, consequentemente, a elevação dos preços. Os novos subiram cerca de 26%, nos últimos 12 meses. Já os imóveis usados ficaram 24% mais caros.

Outro problema evidenciado pelo boom do mercado imobiliário é o descompasso entre a demanda pelos principais insumos, por parte das construtoras, e a capacidade de atendimento pela indústria de materiais de construção. Nessa conta entra também a falta de mão de obra qualificada e de terrenos disponíveis para construção, em muitas partes do País. São as "dores do crescimento", como afirma João Crestana, presidente do Sindicato das Empresas de Compra, Venda, Locação e Administração de Imóveis Residenciais e Comerciais de São Paulo (Secovi-SP), entrevistado especial desta edição.

Mas o que não faltou, em todo esse processo, foi competência, por parte das construtoras e incorporadoras, para reagir positivamente já nos primeiros sinais de expansão do mercado e mesmo a despeito das dificuldades de abastecimento de insumos. Na análise de Crestana, essa resposta rápida é fruto de um processo iniciado a cerca de 10 anos, pelas principais empresas do setor que aperfeiçoaram a forma de tocar os seus negócios nas áreas gerencial, de recursos humanos, de desenvolvimento de tecnologia e mesmo de marketing. Essas empresas incorporaram modernos conceitos de governança corporativa, até mesmo abrindo seu capital, no momento em que julgaram oportuno.

O resultado está aí: as construtoras brasileiras, notadamente as de capital aberto, figuram entre as 10 maiores empresas do setor de construção civil das Américas, com os maiores lucros em 2010, de acordo com levantamento da consultora Economatica.

Grandes Construções publica, nesta edição, um ranking com as 45 maiores empresas brasileiras do setor de Construção Imobiliária, considerando critérios como metragem quadrada entregue e metragem quadrada lançada, em 2010. Publica ainda o ranking da ITC - Informação da Construção, com as 100 maiores construtoras do País, que atuam nos segmentos da construção habitacional, de instalações industriais e de construção comercial.

Este é mais um serviço prestado ao mercado pela Sobratema, através da revista Grandes Construções, com o objetivo de alimentá-lo com informações confiáveis, abrangentes e atuais, de forma a retratar o vigor da cadeia da construção no Brasil.

Paulo Oscar Auler Neto
Vice-presidente da Sobratema

SOBRATEMA

Associação Brasileira de Tecnologia para Equipamentos e Manutenção

Diretoria Executiva e Endereço para correspondência:
Av. Francisco Matarazzo, 404, cj. 401 – Água Branca
São Paulo (SP) – CEP 05001-000
Tel.: (55 11) 3662-4159 – Fax: (55 11) 3662-2192

Conselho de Administração
Presidente: Afonso Celso Legaspe Mamede
Construtora Norberto Odebrecht S/A
Vice-Presidente: Carlos Fugazzola Pimenta
Intech Engenharia Ltda.
Vice-Presidente: Eurimilson João Daniel
Escad Rental Locadora de Equipamentos para Terraplenagem Ltda.
Vice-Presidente: Jader Fraga dos Santos
Ytaquiti Construtora Ltda.
Vice-Presidente: Juan Manuel Altstadt
Asserc Representações e Comércio Ltda.
Vice-Presidente: Mário Humberto Marques
Construtora Andrade Gutierrez S/A
Vice-Presidente: Mário Sussumu Hamaoka
Rolink Tractors Comercial e Serviços Ltda.
Vice-Presidente: Múcio Aurélio Pereira de Mattos
Entersa Engenharia, Pavimentação e Terraplenagem Ltda.
Vice-Presidente: Octávio Carvalho Lacombe
Lequip Importação e Exportação de Máquinas e Equipamentos Ltda.
Vice-Presidente: Paulo Oscar Auler Neto
Construtora Norberto Odebrecht S/A
Vice-Presidente: Silvimar Fernandes Reis
Galvão Engenharia S/A

Diretoria
Diretor de Operações: Hugo José Ribas Branco
Diretor Administrativo Financeiro: Nelson Acciarito

Conselho Fiscal
Álvaro Marques Jr. (Atlas Copco Brasil Ltda. – Divisão CMT) - Carlos Arasanz Loeches (Eurobrás Construções Metálicas Moduladas Ltda.) - Dionísio Covolo Jr. - (Metso Brasil Indústria e Comércio Ltda.) - Marcos Bardella (Brasif S/A Importação e Exportação) - Permínio Alves Maia de Amorim Neto (Getefer Ltda.) - Rissaldo Laurenti Jr. (SW Industry)

Diretoria Regional
Ameríco Renê Giannetti Neto (MG) (Construtora Barbosa Mello S/A) - Ariel Fonseca Rego (RJ / ES) (Sobratema) - José Demes Diógenes (CE / PI / RN) (EIT – Empresa Industrial Técnica S/A) - José Luiz P. Vicentini (BA / SE) (Terrabrás Terraplenagens do Brasil S/A) - Rui Toniolo (RS / SC) (Toniolo, Busnello S/A) - Wilson de Andrade Meister (PR) (Ivaí Engenharia de Obras S/A)

Diretoria Técnica
Alcides Cavalcanti (Iveco) - Gustavo faria (Terex Latin America) - Ângelo Cerutti Navarro (U&M Mineração e Construção) - Augusto Paes de Azevedo (Caterpillar Brasil) - Benito Francisco Bottino (Construtora Norberto Odebrecht) -
Blás Bermudez Cabrera (Serveng Civilsan) - Carlos Hernandez (JCB do Brasil) - Célio Neto Ribeiro (Auxter) - Clauci Mortari (Ciber) - Cláudio Afonso Schmidt (Construtora Norberto Odebrecht) - Davi Morais (Sotreq) - Edson Reis Del Moro (Yamana Mineração) - Eduardo Martins de Oliveira (Santiago & Cintra) - Euclydes Coelho (Mercedes-Benz) - Paulo Lancerotti (BMC – Brasil Máquinas de Construção) - Gilberto Leal Costa (Construtora Norberto Odebrecht) - Gino Raniero Cucchiari (CNH Latino Americana) - Ivan Montenegro de Menezes (Vale) - João Miguel Capussi (Scania Latin America) - Jorge Glória (Doosan) - José Carlos Marques Roza (Carioca Christiani-Nielsen) - José Ricardo Alouche (MAN Latin America) - Laércio de Figueiredo Aguiar (Construtora Queiróz Galvão S/A) - Lédio Augusto Vidotti (GTM – Máquinas e Equipamentos) - Luis Afonso D. Pasquotto (Cummins Brasil) - Luiz Carlos de Andrade Furtado (CR Almeida) - Luiz Gustavo R. de Magalhães Pereira (Tracbel) - Maurício Briard (Loctrator) - Paulo Almeida (Atlas Copco Brasil Ltda. – Divisão CMT) - Pedro Luiz Giavina Bianchi (Camargo Corrêa) - Ramon Nunes Vazquez (Mills Estruturas) - Ricardo Pagliarini Zurita (Liebherr Brasil) - Sérgio Barreto da Silva (GDK) - Sergio Pompeo (Bosch) - Valdemar Suguri (Komatsu Brasil) - Yoshio Kawakami (Volvo Construction Equipment)

Comitê Executivo
Cláudio Schmidt (presidente), Paulo Oscar Auler Neto, Silvimar F. Reis, Permínio A. M. de Amorim Neto e Norwil Veloso.

GRANDES CONSTRUÇÕES

Diretor Executivo: Hugo Ribas
Editor: Paulo Espírito Santo
Redação: Mariuza Rodrigues
Publicidade: Carlos Giovannetti (gerente comercial), Maria de Lourdes e José Roberto R. Santos

Assistente Administrativa
Emili Vila Real

Operação e Circulação: Evandro Risério Muniz

Produção Gráfica & Internet
Diagrama Marketing Editorial

Produtor: Miguel de Oliveira
Projeto Gráfico e Diagramação: Anete Garcia Neves
Ilustração: Juscelino Paiva
Internet: Adriano Kasai
Revisão: Dinho Vasconcelos

"Grandes Construções" é uma publicação mensal, de circulação nacional, sobre obras de Infraestrutura (Transporte, Energia, Saneamento, Habitação Social, Rodovias e Ferrovias); Construção Industrial (Petróleo, Papel e Celulose, Indústria Automobilística, Mineração e Siderurgia); Telecomunicações; Tecnologia da Informação; Construção Imobiliária (Sistemas Construtivos, Programas de Habitação Popular); Reciclagem de Materiais e Sustentabilidade, entre outros.

Tiragem: 12.000 exemplares
Impressão: Parma

IVC

Filiado à:
ANATEC

ÍNDICE

EDITORIAL ____ 4

JOGO RÁPIDO ____ 6

ENTREVISTA ____ 16
Mercado registra um salto de R$ 4 bi para R$ 85 bi por ano

MATÉRIA DE CAPA ____ 26
Indústria a todo o vapor e sem sinal de que vai desacelerar
Construtoras brasileiras entre as 10 maiores das Américas
Programa habitacional do governo federal é revisto e ampliado
Empresa se especializa e cresce com foco no segmento popular
Shopping Centers se multiplicam no conceito de complexos multiuso

AEROPORTOS ____ 52
Aeroportos no Brasil, uma difícil decolagem

MÁQUINAS E EQUIPAMENTOS ____ 56
New Holland apresenta 14 novos modelos

MÉTRICA INDUSTRIAL ____ 58

PESQUISA ____ 60

ARTIGO ____ 62
Desafios do Mercado Imobiliário

AGENDA ____ 64
Construção sustentável em discussão

www.grandesconstrucoes.com.br

Confiabilidade em Ação.

Carregadeiras SDLG.
Confiança que conquistou o Brasil.

Potência, economia, resistência e uma ampla rede de distribuição. É assim que a marca da confiabilidade em ação conquistou o Brasil com sua proposta Simple Tech : Fácil operação e manutenção simplificada. Por isso, não perca mais tempo procurando outro equipamento. Vá até o seu distribuidor SDLG e saiba mais sobre os modelos, opcionais e condições de financiamento da SDLG Financial Services. **SDLG. Confiabilidade em Ação.**

ESPAÇO SOBRATEMA

M&T EXPO

A maior feira do setor de equipamentos para Construção e Mineração da América Latina já começa os preparativos da sua 8ª edição em Junho/ 2012.

M&T PEÇAS E SERVIÇOS

Feira já tem confirmada a presença de 305 expositores, sendo 118 estrangeiros. A exposição – única na América Latina – terá empresas do Chile, China, Espanha, Itália, Taiwan, Peru, Coreia, Estados Unidos, Inglaterra, Argentina e de Cuba. A feira acontecerá simultaneamente à Construction Expo.

CONSTRUCTION EXPO

A feira estará configurada em sete salões temáticos que focalizarão grandes projetos de engenharia em desenvolvimento. Os salões são: Vila do Aço, Trem de Alta Velocidade, Salão da Copa de 2014, Salão da Energia e Hidrelétrica de Belo Monte. O evento acontecerá entre os dias 10 a 13 de agosto no Centro de Exposições Imigrantes, São Paulo.

INSTITUTO OPUS

Com mais de 100 alunos inscritos em seus cursos, o Instituto Opus comemora o recorde de crescimento na qualificação e certificação de profissionais no último mês. E já tem confirmados, para o próximo mês, 9 cursos em 9 batalhões do exército brasileiro.

INSTITUCIONAL

Sobratema participa de evento internacional "Missão Comercial do Canadá ao Brasil", cujo objetivo é promover parcerias para futuros projetos no País. O consultor da Sobratema, Brian Nicholson, foi um dos palestrantes abordando a pesquisa de Principais Investimentos nas Áreas de Infraestrutura e Indústria Previstos no Brasil até 2016.

AGENDA SOBRATEMA

CURSOS
JULHO
Gestão de Frotas - 25 a 26
AGOSTO
Rigger
08 a 12
Supervisor de Rigging
15 a 19
Acesse o site:
www.sobratema.org.br

WTORRE recebe o "Oscar" da Construção Imobiliária

A WTorre foi destaque do 62º Congresso Mundial da Fiabci, realizado de 16 a 21 de maio em Paphos, Chipre. A empresa conquistou o "Prix d'Excellence", a maior premiação internacional do setor imobiliário, entregue anualmente durante o evento. O prêmio foi para a categoria "Office", com o case Torre São Paulo. A cerimônia de promoção da Fiabci Mundial aconteceu no Jantar de Gala do Congresso. A WTorre já havia vencido o Prêmio Master Imobiliário, com o mesmo case, no ano passado, na categoria "Empreendimento Comercial".

O Congresso Mundial da Fiabci é um dos principais eventos internacionais do setor imobiliário e é composto por uma jornada de conferências e fóruns sobre temas de interesse do setor. Não foi diferente em Chipre, onde os participantes também puderam acompanhar as sessões de marketing e de ofertas de negócios com apresentações de produtos imobiliários de diferentes regiões do mundo.

No evento, o presidente do Secovi-SP, João Crestana, passou a integrar o board da Fiabci Mundial. Em 2010, dois brasileiros haviam sido empossados em seus cargos: Basilio Jafet e Flávio Gonzaga Bellegarde Nunes.

www.grandesconstrucoes.com.br

PASHAL: Tradição e Inovação em Equipamentos para Construção

PASHAL

Soluções Construtivas

Formas - Escoramentos - Andaimes

São Paulo (11) 3848-6699 | Belo Horizonte (31) 2526-6081 | Curitiba (41) 3653-0873 | Campinas (19) 3833-3017

pashal.com

VLT de Fortaleza entra em fase de teste

A Companhia Cearense de Transportes Metropolitanos (Metrofor) adquiriu seis Veículos Leves sobre Trilho (VLTs) para operar no sistema que está sendo instalado na Linha Oeste, que liga o Centro da Capital à cidade de Caucaia. O VLT de Fortaleza é uma das soluções de mobilidade urbana para Fortaleza, cidade prevista para a Copa de 2014.

Os trens, compostos por quatro carros, com capacidade para transportar até 766 pessoas por viagem, em cada composição, estão sendo fabricados pela empresa Bom Sinal, que tem sede em Barbalha, na Região do Cariri (CE). De toda a frota, dois trens já foram entregues à Metrofor e se encontram em fase de testes dinâmicos. A direção da Metrofor espera liberar as composições para operação assistida em julho. A operação assistida consiste em colocar o trem para rodar com passageiros, gratuitamente, de três a quatro horas, por dia, por cerca de quatro meses, para que sejam feitos os ajustes finais e para que a população tenha os primeiros contatos com a nova composição ferroviária.

Na fase de testes, os novos VLTs irão circular entre as estações João Felipe e Álvaro Weine, gratuitamente. Quando entrarem em operação comercial, os trens percorrerão 19 quilômetros, interligando dez estações, entre Fortaleza e Caucaia, a uma velocidade máxima de 70 km/h. O preço da passagem será de R$ 1,00 a inteira e R$ 0,50 a meia passagem.

Os VLTs são alto propulsores, ou seja, operam com motores a diesel próprios, possuem duas cabines – uma em cada ponta – e têm comprimento de 74,2 m e 2,86 m de largura. A frota custou R$ 60 milhões, a serem bancados com recursos do Tesouro do Estado.

Novo semipesado Scania

A Scania apresenta seu modelo exclusivo para o mercado brasileiro de caminhões semipesados, o P 270, veículo desenvolvido especialmente para aplicações como carga seca, caçamba, frigoríficos, tanque e sider/baú, equipado com motor de 9 litros e 270 cavalos de potência. O P 270 chega para aumentar o portfólio de caminhões Scania, com agilidade e baixo custo operacional, duas configurações de roda (4x2 e 6x2) e duas opções de cabine – a CP 14 (sem leito) e a CP 19 (com leito). Vem ainda com quatro possibilidades de entre eixos, o que permite a montagem de implementos com diferentes comprimentos para transportar da melhor forma cargas densas ou volumétricas.

Como opcionais, os veículos podem ser equipados com ar condicionado, defletores de ar e a já consagrada tecnologia Scania Opticruise, caixa de câmbio automatizada que permite ao motorista obter melhor desempenho na direção. Completam a gama de atrativos os vidros elétricos, o CD Player e a preparação para rádio PX.

O segmento semipesado está em pleno crescimento, sendo que em 2010 representou 35% do mercado total de caminhões.

Sua oportunidade de fechar uma compra de peso é agora!

- Capacidade da concha: 5 toneladas
- Transmissão 32.000
- Ar-condicionado
- Motor Cummins
- Joystick
- 215HP
- Assistência técnica
- Financiamento

EDUROCHA.COM.BR

Onde tem Vivastri tem a marca da inovação, performance e confiança.

MAIS INFORMAÇÕES
(19) 3262-0111
VIVASTRI
www.vivastri.com.br

VISITE-NOS
M&T EXPO Peças e Serviços 2011
★ 10 a 13 ★
de agosto
no Centro de Exposições Imigrantes
Rodovia dos Imigrantes, KM 1,5
Água Funda - São Paulo/SP

Campinas - SP
Rua Barão de Jaguara, 1.481
Cj. 154 - Centro - CEP 13015-910
Fone/fax (19) 3262-0111

São Paulo -SP
Rua Barão do Triunfo, 464
Cj. 42 - Brooklin Paulista - CEP 04602-902
Fone/fax (11) 5096-0839

Curitiba - PR
Rua Conselheiro Laurindo, 459
Cj. 91 - Centro - CEP 80060-100
Fone/fax (41) 3233-9739

Procura-se engenheiros e técnicos

A Progen, empresa paulista de engenharia consultiva, gerenciamento e implantação de projetos industriais, oferece 160 vagas nas áreas de engenharia civil, elétrica, mecânica, instrumentação, tubulação, processo químico e planejamento. As oportunidades são para a matriz em São Paulo e as filiais de Vitória (ES), Belo Horizonte (MG) e também para Neuquén, na Argentina.

Para os cargos de engenheiro, é fundamental possuir ensino superior completo e registro no CREA. Para as demais áreas, os requisitos variam de acordo com o perfil de cada vaga. O processo seletivo é composto por três etapas: triagem de currículos, entrevistas com RH e entrevistas técnicas com o gestor de cada vaga. Para saber mais, acesse o site www.progen.com.br.

As maiores plataformas aéreas do mundo

A Mills, uma das líderes em soluções de engenharia no Brasil, acaba de adquirir duas plataformas aéreas telescópicas JLG 1500SJ, consideradas as maiores do mundo. A aquisição faz parte do plano de investimentos da empresa para 2011, de R$ 337,2 milhões. A exemplo das três unidades da Plataforma Aérea JLG 150HAX, adquiridas anteriormente, as novas unidades também atingem 48 metros de altura, com o diferencial de serem mais estreitas, o que facilita seu transporte.

Esses equipamentos conseguem alcançar 5 metros a mais que as plataformas antigas e vão atender à crescente demanda dos segmentos de atuação da empresa, principalmente nos de infraestrutura e industrial.

A aquisição tem como foco as obras de construção e reforma dos estádios para a Copa de 2014.

LLX OBTÉM LICENÇA PARA PARQUE DE TANCAGEM DE PETRÓLEO

A LLX, empresa de logística do Grupo EBX, do empresário Eike Batista, recebeu da Agência Nacional do Petróleo, Gás Natural e Biocombustíveis (ANP) a autorização para construir uma unidade de tancagem e tratamento de petróleo (UTP) no Superporto do Açu, com capacidade de armazenamento de 14 milhões de barris e de processamento de 1,2 milhões de barris por dia.

A UTP, que já possui a Licença de Instalação do INEA (Instituto Estadual do Ambiente do Rio de Janeiro) desde setembro de 2010 e conta com 28 tanques de armazenamento, será uma das maiores bases logísticas dedicadas ao petróleo do Brasil.

A Unidade do Superporto do Açu terá capacidade para tratamento de 1,2 milhão de barris por dia (capacidade estática de 13,5 milhões de barris) e áreas para estocagem, processamento e movimentação de petróleo cru.

O Superporto, além de viabilizar o transporte do petróleo nos maiores navios em operação (VLCC e Chinamax) com fretes menores, poderá atender ao crescimento significativo da movimentação de petróleo no Brasil, especialmente nas bacias do pré-sal.

No local serão realizadas atividades de desaguamento, dessalgamento e blendagem do petróleo, o que melhora a qualidade e agrega valor ao petróleo exportado.

O petróleo será transportado das plataformas até o TX1 no Superporto do Açu por navios FPSOs, próprios para este produto. Entre o local para atracação dos navios e a unidade, o petróleo será movimentado por dutovia. Todas as operações para tratamento do produto serão realizadas em terra, com o uso de modernas tecnologias para construção, operação e combate a emergência.

SYMEK: Segurança, Qualidade e Economia para sua Obra

A frota de **elevadores** de **cremalheira** mais nova do Brasil

A SYMEK oferece ao mercado da construção civil, o que há de mais moderno em elevadores de cremalheira fornecendo soluções de acesso no transporte de cargas e passageiros com excelência, atendendo as exigências da NR 18 e fabricado dentro das normas ANSI A10.4 1.990 ASME 10.9 - NR 18.14 1.995 - Orientações DRT.

SYMEK
ELEVADORES DE CREMALHEIRA

Central - SP: (11) 3848-6666
symek@symek.com.br | rio@symek.com.br | parana@symek.com.br | minas@symek.com.br

symek.com.br

Concremat investe R$ 1,5 milhão em laboratório para a construção civil

Para acompanhar o ritmo de crescimento da construção civil no País e do mercado imobiliário no Rio, a Concremat acaba de reinaugurar seu laboratório em São Cristóvão, no Rio de Janeiro, especializado em testes de concreto e agregados.

A empresa destinou R$ 1,5 milhão para a ampliação, modernização e aumento da capacidade de ensaios do laboratório, que agora também estará apto para realizar testes de componentes da construção civil, como peças de pavimentos, blocos e esquadrias, disponibilizando ainda uma área para ensaios em asfalto que deve atender às demandas da Prefeitura do Rio para o Programa Asfalto Liso, de recuperação do sistema viário da capital carioca. O laboratório também dará subsídios às construções em alvenaria estrutural, muito utilizada na construção imobiliária.

No Rio, o laboratório das Empresas Concremat é o único laboratório privado acreditado pelo INMETRO (Instituto Nacional de Metrologia, Normatização e Qualidade Industrial) na área de construção civil.

A ampliação permitirá que o laboratório do Rio dobre a sua capacidade de atendimento passando a atender até 100% dos trabalhos encomendados no estado.

BRASIL MÁQUINAS ANUNCIA FÁBRICA DA HYUNDAI NO PAÍS

A Hyundai, em sociedade com a Brasil Máquinas (BMC), vai investir cerca de US$ 150 milhões na instalação de uma fábrica de máquinas e equipamentos para construção pesada da marca coreana em solo brasileiro. O anúncio foi feito por representantes das duas empresas, no início de junho. Esta será a primeira unidade de equipamentos pesados da marca fora da Ásia.

A nova fábrica será instalada no estado do Rio de Janeiro, mas o nome do município só será divulgado após a assinatura do contrato para a aquisição do terreno, segundo o CEO da BMC, Felipe Cavalieri. A planta terá capacidade para produzir anualmente cerca de 5.000 escavadeiras e pás-carregadeiras.

Fundada em 2007, com objetivo de trazer ao mercado brasileiro equipamentos de construção e movimentação de carga, a BMC representa no Brasil gigantes internacionais do setor, como a Hyundai Construction Equipment (Divisão de Equipamentos de Construção da Hyundai Heavy Industries), XCMG, Zoomlion e Daemo. Seu faturamento aumentou de R$ 100 milhões em 2009 para R$ 600 milhões em 2010.

CASE NA REMOÇÃO DE CINZAS NA ARGENTINA

A pá carregadeira Case W20E participa dos trabalhos de remoção das cinzas produzidas pelo vulcão chileno Puyehue, que caíram na cidade de San Carlos Bariloche (Argentina). A limpeza e remoção de cinzas incluiu a utilização de máquinas de construção e movimentação de materiais que, devido às condições climáticas, devem ser resistentes a baixas temperaturas e poeira.

A nuvem de cinza vulcânica afetou a Patagônia e grande parte da Argentina Central e Austral, incluindo a cidade de Buenos Aires, localizada a cerca de 2 mil km da zona de erupção. As cinzas afetaram o tráfego aéreo, os serviços de água, a eletricidade e as comunicações em geral.

COMPACTOS VOLVO.

VERSATILIDADE PARA SUA FROTA. PRODUTIVIDADE PARA SEU NEGÓCIO.

Executar trabalhos de construção e saneamento em locais confinados e de difícil acesso é um desafio. Por isso, você precisa de equipamentos que ofereçam: alta produtividade, baixo consumo de combustível, segurança e conforto ao operador. Com a linha de compactos Volvo é assim. Você tem nas mãos equipamentos potentes, duráveis, seguros e muito versáteis, que ampliam as possibilidades da sua frota. E o melhor: com manutenção simplificada e grande disponibilidade de peças. Entre em contato com seu distribuidor Volvo e saiba mais sobre os modelos, opcionais e condições de financiamento da Volvo Financial Services. **www.volvoce.com**

VOLVO CONSTRUCTION EQUIPMENT

VOLVO

VICENTE ABATE É REELEITO PRESIDENTE DA ABIFER

Vicente Abate recebe os cumprimentos do presidente da Sobratema, Afonso Mamede

O diretor de relações corporativas da AmsteDMaxion, Vicente Abate, foi reeleito para a presidência da Associação Brasileira da Indústria Ferroviária (Abifer) para o biênio 2011-2013. Engenheiro metalurgista formado pela Escola de Engenharia Mauá, Vicente Abate é pós-graduado pela Escola Politécnica da Universidade de São Paulo e tem MBA em Marketing pela FGV-SP e Babson College, nos EUA. É também diretor do Sindicato Interestadual da Indústria de Materiais e Equipamentos Ferroviários e Rodoviários (SIMEFRE), do Sindicado dos Engenheiros da Mobilidade (SAE Brasil), e do Departamento de Infraestrutura (Deinfra) da Federação das Indústrias do Estado de São Paulo (Fiesp).

A diretoria da Abifer para este mandato é composta por:

1º Vice-Presidente Luiz Fernando Ferrari - Alstom Brasil Energia e Transporte Ltda;

Vice-Presidente para Relações Institucionais - Luis Cesario Amaro da Silveira;

Vice-Presidentes:

Bombardier Transportation Brasil Ltda: Edyval A. Campanelli Jr. ;

CAF Brasil Indústria e Comércio S/A: Agenor Marinho;

Empresa Tejofran de Saneamento e Serviços Ltda: Manuel Carlos do Rio Filho;

FaiveleyTransport do Brasil S.A.: Carl Erik Alvenius;

Hewitt Equipamentos Ltda: Luis Fernando Bueno Vidigal ;

IAT Fixações Elásticas Ltda: Siegfried Alexander Ellwanger;

Knorr Bremse Sistema para Veículos Ferroviários Ltda: Oliver Erxleben;

MGE Equipamentos e Serviços Ferroviários Ltda: Ronaldo H. Moriyama;

MWL Brasil Rodas & Eixos Ltda: Samuel Vieira Gambier Neto;

Siemens Ltda: Paulo Augusto Viana de Alvarenga;

Usiminas Mecânica S.A.: Jairo Andrade Cruz Júnior;

VAE Brasil Produtos Ferroviários Ltda: Arnaldo Garbarino;

Conselho Fiscal - Efetivos:

MIC S/A Metalurgia Indústria e Comércio: Kirkior Mikaelian;

Randon S.A. Implementos e Participações: Celso Santa Catarina;

Thermit do Brasil Indústria e Comércio Ltda: Robinson Gedra;

Conselho Fiscal - Suplentes:

Cruzaço Fundição e Mecânica Ltda: Pedro Caetano C. Camacho;

Temoinsa do Brasil Ltda: David Lopes;

Retesp Indústria de Vedantes Ltda: Dejair Aguiar

SALAS DE AULA NOS CANTEIROS

A construtora Santa Bárbara Engenharia comemorou, no dia 13 de junho, a formação do milésimo aluno do seu Programa de Educação Básica (PEB). O programa é parte das ações executadas pela empresa no campo da responsabilidade social. Em todas as suas obras, a empresa implanta ao menos dois projetos que beneficiam os trabalhadores e a comunidade do entorno.

A turma do aluno mil é composta por 17 trabalhadores que estão erguendo a Arena Pantanal em Cuiabá, um dos estádios para a Copa de 2014, executada pelo Consórcio Santa Bárbara – Mendes Júnior. Depois do expediente, em uma estrutura montada no próprio canteiro, os operários têm a oportunidade de aprofundar os estudos, aprendendo matemática, português, ciências e estudos sociais.

Dar oportunidades de crescimento aos colaboradores é um dos objetivos da Santa Bárbara desde a sua fundação, em 1967. Há 14 anos, a iniciativa, antes de caráter assistencialista, foi transformada no PEB, celebrando parcerias com o Serviço Nacional de Aprendizado Industrial (SESI), consultorias e escolas. Muitas vezes as aulas ultrapassam os muros e cercas dos canteiros, atraindo moradores das comunidades vizinhas às obras.

Outro exemplo é o Programa de Formação Técnica (PFT), que vem sendo realizado pela empresa desde 2007. Com aulas também nos canteiros, já foram capacitadas mais de 200 pessoas, entre trabalhadores e moradores de comunidades vizinhas às construções, nos cursos de pedreiro, armador, carpinteiro, leitura e interpretação de projetos e outros. Recentemente, em parceria com o SENAI de Mato Grosso, formaram-se na Arena Pantanal 25 novos carpinteiros.

Grandes ambições exigem grandes projetos.
Grandes projetos exigem Day Brasil.

Aeroporto de Recife - PE

Sediar uma Copa do Mundo é uma grande responsabilidade.
Tal feito exige uma excelente organização, trabalho em equipe e, principalmente, uma **infra-estrutura impecável**.

Ao trazer este evento para o país,
assumimos a tarefa de **oferecer o melhor**, seja na arquitetura dos novos estádios,
nas instalações dos hotéis e também, na construção de nossos aeroportos.

A Day Brasil já decolou nessa ideia!

Oferecer a melhor qualidade em materiais de Arquitetura e Construção Civil já se tornou marca registrada de uma empresa que atua **há mais de 40 anos no mercado**.

Venha conhecer as nossas **Chapas de Alumínio Composto TecBond**, além de outros materiais e se surpreenda com a qualidade, versatilidade e fácil instalação de um produto que já faz sucesso no Brasil.

A maior prova disso é o aeroporto de Recife, que o resultado você vê com os seus próprios olhos.

POLICARBONATO LEXAN* - SABIC

Materiais fornecidos pelas maior fabricante da América Latina.

FORRO MINERAL

Revestimento interno leve, de fácil aplicação, com maior performance e praticidade.

POLICARBONATO CLICADO

Ideal para fechamentos laterais

Belo Horizonte/MG	(31) 2126-7575	Manaus/AM	(92) 3321-5500
Blumenau/SC	(47) 2102-7744	Porto Alegre/RS	(51) 3326-4600
Brasília/DF	(61) 2103-7400	Recife/PE	(81) 3117-7200
Campinas/SP	(19) 3738-7744	Ribeirão Preto/SP	(16) 3977-5666
Curitiba/PR	(41) 2103-1922	Rio de Janeiro/RJ	(21) 2209-2530
Fortaleza/CE	(85) 3066-8500	Salvador/BA	(71) 3082-8300
Goiânia/GO	(62) 4012-8182	São Paulo/SP	(11) 3613-7744

www.daybrasil.com.br

SABIC Innovative Plastics™ سابک sabic

Distribuidor Autorizado

Lexan® Filmes e Chapas — Resistente Praticamente Inquebrável

AMF

Tec Bond®

DAY BRASIL

Feira Internacional de Peças e Serviços de Engenharia | Apresenta

EM UM ÚNICO LUGAR, AS PRINCIPAIS SOLUÇÕES PARA OBRAS DE INFRAESTRUTURA DO PAÍS.

CONSTRUCTION EXPO 2011

Soluções e Serviços para Obras & Infraestrutura

10 a 13 de agosto de 2011
Centro de Exposições Imigrantes

Uma feira diferente, com salões temáticos, onde você interage tecnicamente e conhece em detalhes as tecnologias construtivas, materiais e serviços empregados nas grandes obras.

- Vila do Aço
- Copa 2014
- Energia Eólica
- Trem de Alta Velocidade
- Hidrelétrica de Belo Monte
- Mecanização de Canteiros de Obras Urbanos
- Seminários e Muito Mais

Visite a Construction Expo 2011 e veja como o setor está resolvendo os grandes desafios da infraestrutura brasileira.

10 a 13 de agosto de 2011
São Paulo - Brasil
Centro de Exposições Imigrantes

EVITE FILAS.
CADASTRE-SE ONLINE:
WWW.CONSTRUCTIONEXPO.COM.BR

Realização: Revista Grandes Construções · SOBRATEMA

Local: IMIGRANTES Centro de Exposições

Apoio Institucional

Nacional:

Internacional:

Empresas Apoiadoras:

Centro de Exposições Imigrantes Rod. dos Imigrantes, Km 1,5 | Dias/Horários: de 10 a 12, das 13h às 20h, e 13, das 9h às 17h. Entrada Gratuita.

▲ Programa Minha Casa, Minha Vida: meios de produção não acompanharam a demanda

Mercado registra um salto de R$ 4 bi para R$ 85 bi por ano

Mariuza Rodrigues

João Crestana, presidente do Secovi, explica como o mercado imobiliário brasileiro cresceu 20 vezes em 10 anos, tornando-se forte propulsor da economia

Há 10 anos, o mercado imobiliário amargava um déficit habitacional crescente que ultrapassava a casa das 6 milhões de moradias e um volume de crédito incipiente que não ia além dos R$ 4 bilhões por ano. Hoje, o volume de financiamento chega a R$ 85 bilhões por ano, um crescimento de 20 vezes, alavancado pela estabilidade financeira produzida pela moeda forte pós Plano Real, saneamento financeiro e de gastos públicos, medidas jurídicas que deram segurança ao comprador e ao investidor, além do crescimento da economia, que injetou uma massa de 30 milhões de novos consumidores no mercado.

O Programa Minha Casa Minha Vida veio a ser a cereja do bolo, facilitando a aquisição do primeiro imóvel para as classes de baixa renda. É o que diz nesta entrevista o engenheiro João Crestana, presidente do Sindicato das Empresas de Compra, Venda, Locação e Administração de Imóveis Residenciais e Comerciais de São Paulo), Secovi-SP.

Ao longo de 65 anos de existência, a entidade sedimentou uma trajetória de credibilidade, acompanhou de perto os revezes do cenário econômico nacional, e foi agente de algumas das mudanças responsáveis pelo extraordinário vigor do mercado imobiliário brasileiro no momento. Nem tudo está concluído, como alerta Crestana, que demonstra muito otimismo em relação ao Brasil. "Nós brasileiros temos algo que outros países não têm: esperança no futuro de uma vida melhor para os nossos filhos. E os primeiros passos desse futuro já foram dados".

Grandes Construções: Como o senhor avalia o cenário atual, após mudanças que ocorreram principalmente nestes últimos 10 anos?

João Crestana – Essa mudança se reporta a um tempo um pouco mais distante, há uns 18 anos, a partir de 1994/1995, com a criação do Plano Real e o programa de saneamento dos bancos, o Proer, que foram os dois grandes marcos da economia brasileira, além da adoção dos princípios da Responsabilidade Fiscal, que logo seriam adotados no País também, nas esferas de governo estadual e municipal. Esses três marcos permitiram que o nosso pais vivenciasse um período de estabilidade monetária. Nenhum país do mundo, sem exceção, consegue um crescimento sustentável na área imobiliária com uma moeda indisciplinada, com uma estrutura fiscal totalmente desregulada, e também com os bancos numa situação caótica.

GC – O sistema bancário é fundamental para o mercado imobiliário?

João Crestana – Os bancos brasileiros em 1994/95 sofreram uma reforma que praticamente antecipou a crise mundial do sistema financeiro que aconteceu entre 2007/2008. Alguns bancos que tinham fragilidades foram extintos ou adquiridos por outros, e os bancos que permaneceram, com certeza, foram os mais fortes, os de maior vigor. Isso também propiciou uma base mais sólida para que o Plano Real, que também acabava de ser introduzido, fosse muito bem sucedido. O mais importante é que a Sociedade adotou também o plano, o governo liderou a Sociedade nesse aspecto e a moeda se estabilizou. Veio então a Lei de Responsabilidade Fiscal, evitando que os governos extrapolassem nos seus gastos. Há muito a melhorar, os governos ainda não estão como os brasileiros queriam, mas as principais diretrizes foram estabelecidas.

GC – O mercado imobiliário evoluiu com a estabilidade alcançada pelo País. Mas faltava elementos de estímulo, não é mesmo?

Foto: Marcelo Vigneron

◀ João Crestana: brasileiro tem muita esperança no futuro

João Crestana – Depois dessa base, começou a ser montado o que se poderia chamar de um marco regulatório do mercado imobiliário. Várias equipes do Brasil, inclusive uma do Secovi que eu tive o privilegio de participar, estiveram nos Estados Unidos e na Europa, para conhecer o mercado de financiamento imobiliário de lá. E com isso trouxeram para cá, nesses últimos 17 ou 18 anos, uma série de novidades importantíssimas. Começou em 1997 com a lei 9.514, que trouxe a figura da Alienação Fiduciária, o Patrimônio de Afetação, e algumas outras providências, ainda de uma maneira incipiente, mas que propiciou um debate, um diálogo sobre a saúde do sistema. Depois algumas outras medidas pontuais, mas também importantes, surgiram. Por exemplo, no ano de 2000, com o ministro Armínio Fraga, veio o retorno dos recursos da Poupança que desde o Proer tinham sido destinados a outras aplicações. Esses recursos começaram a retornar para o mercado imobiliário. Foi uma das medidas pontuais que começaram a oxigenar o mercado imobiliário. A princípio, esses recursos retornariam em 100 parcelas mensais. Depois, na gestão do presidente Lula, o tempo do retorno foi reduzido para 50 meses, o que gerou ainda mais fôlego para o mercado.

GC – O mercado pode contar com recursos num momento de retomada da economia?

João Crestana – Com certeza. O presidente Lula deu continuidade a uma série de medidas fiscais e de crédito, que possibilitavam essa moeda forte no País, e incentivou muito o mercado habitacional e o mercado imobiliário, a ponto de que em 2004 surgisse uma nova lei, a 10.931, consolidando todo aquele debate que já vinha sendo feito a partir de 1997, que incluía a alienação fiduciária, o patrimônio de afetação, e um instituto novo, muito importante, o Incontroverso. A alienação fiduciária é um instituto jurídico muito importante que, em poucas palavras, melhora a garantia dos recebíveis de financiamentos imobiliários, de uma maneira sólida e definitiva.

GC – Essas medidas vieram resgatar a confiança do mercado, atingido por casos de falência em série?

João Crestana – O patrimônio de afetação permite que as empresas trabalhem contábil e operacionalmente em seus empreendimentos, de maneira independente e de forma tal que um não atrapalhe os outros. Isso permite uma segurança muito grande para os compradores. E teve ainda o dispositivo dos Incontroversos que permitia a interrupção de uma prática comum no Brasil, a de boicote ao pagamento dos créditos imobiliários. Quando havia um credito imobiliário e um determinado devedor entendia que não queria pagar mais, ele parava de pagar simplesmente para questionar um detalhe do financiamento, por exemplo, a taxa de juros. Com a lei do Incontroverso, não se retirou o direito de defesa do devedor, de forma nenhuma. Mas ele só poderia contestar e parar de pagar aquele item especifico contestado. Por exemplo, se fosse o juro, ele pararia de pagar aquela pequena parcela referente ao juro, continuando a pagar a parte principal do seu empréstimo, correções, etc.

GC – Foram medidas que atingiram problemas pontuais, mas que afetavam a saúde geral do sistema não é mesmo?

João Crestana – Todos esses mecanismos juntos fizeram com que houves-

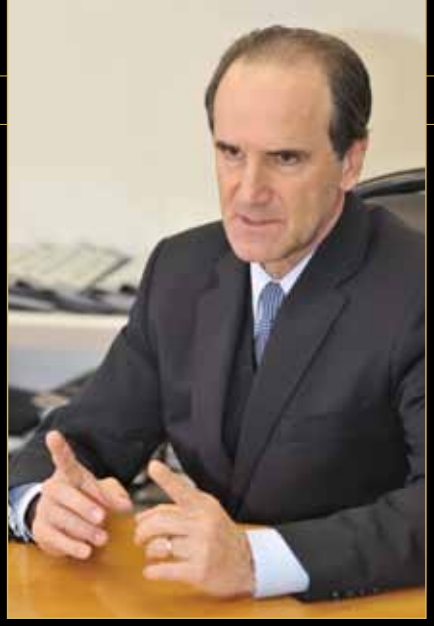
se uma disciplina creditícia muito grande, o que foi excelente para consolidar a disponibilidade de mecanismos de crédito. Aliados a instituições financeiras mais fortalecidas e à concessão rígida e criteriosa de créditos, esse cenário possibilitou que o mercado de financiamentos imobiliário se desenvolvesse muito rapidamente, praticamente em 10 anos. Rapidamente, por que nos Estados Unidos isso levou décadas para se firmar. No Brasil em 10 anos esse mercado meio que se disciplinou, e chegou a bons instrumentos. E coincidentemente, nos anos de 2003 e 2004, aconteceu outro grande movimento que deu força ao nosso mercado, que foi a entrada das classes de menor poder aquisitivo, até então, para a chamada classe média.

GC – Essa população chegou em um momento mais maduro do mercado, com maior crédito e menor risco, dando novo fôlego naquele momento?

João Crestana – Diz-se por ai que houve a ascensão de 30 a 40 milhões de pessoas para a classe média, que estavam nas classes de renda baixa. Imagine 30 milhões de pessoas consumidoras que se surpreenderam com uma salário um pouco melhor e, coincidentemente, com um mecanismo novo que surgia no país, o crédito imobiliário, que possibilitava a compra de um imóvel em 30 anos, com taxas de juros razoáveis – altas ainda em comparação com o resto do mundo, mas razoáveis frente a história do credito no país. São taxas de juros de 6% ou 7%, por enquanto aceitáveis, comparando com taxas na média de 20% ou 25%, mais correção, que até então eram praticadas.

GC – Finalmente um cenário macro positivo para o setor, depois de amargar anos de escassez de recursos e de crédito. O mercado estava preparado para isso?

João Crestana – Era um momento muito bom, sem dúvida. Bolso bem favorecido e crédito disponível. Nesse momento a demanda estava caracterizada da seguinte maneira: muita gente precisando de habitação, com dinheiro no bolso e crédito aprovado. Mas faltava a oferta. De 2004 a 2006, grande parte das empresas aperfeiçoou de forma significativa a maneira de tocar os seus negócios na área de gerência, recursos humanos, tecnologia, marketing, inclusive as pequenas e micro-empresas, que começaram a dar um certo valor para os seus balanços. Até porque a moeda agora significava alguma coisa. Nos anos 80 um balanço não valia nada porque a moeda era volúvel, totalmente inexpressiva. As empresas começaram a ter uma governança corporativa, da pequena microempresa, que se tornou grande empresa, e a grande que ficou muito grande. Umas 20, 25 destas empresas resolveram abrir seu capital na Bolsa de Valores. E isso sem duvida abriu caminho para um aporte de recursos que antes não vinha para o nosso setor, que era o universo dos investidores do mercado de capital.



" Não há disponibilidade de terrenos na cidade de São Paulo para construção, na mesma proporção da demanda "

GC – É a faixa nobre do mercado, que era algo impensável no país há alguns anos. O que mudou a partir daí?

João Crestana – Esse segmento exige parâmetros, um patamar de governança corporativa bastante alto, de grande competência profissional. E mais. Algumas dessas 25 empresas entraram nesse mercado, que exige ainda mais governança, transparência, etc. Então,o nosso mercado imobiliário amadureceu num tempo recorde e nesse momento se transformou num mercado pujante, forte, e pronto para atuar no setor do ponto de vista das administrações, estruturas organizacionais e estruturas de capital dessas empresas. Juntou-se demanda, empresas bem estruturadas e boa capacidade de marketing, vendas, etc. E com isso os resultados começaram a aparecer, com o lançamento de produtos adequados muitas vendas. Assim foi em 2007. Em 2008 foi um pouco menos por causa da crise, mas logo depois houve a retomada, em 2009, e um 2010 muito forte. Nesse ano teve ainda um grande incentivo governamental, visando as camadas de renda mais baixas, que foi o Programa Minha Casa Minha Vida.

GC – O programa está impulsionando um volume de produção em todo o país, mas sofre algumas críticas.

João Crestana – Com o Programa Minha Casa Minha Vida surge um novo problema: havia muito demanda, empresas com vontade de trabalhar, mas os fatores de produção não necessariamente acompanhavam esse movimento. Nós sabemos que os recursos para financiamento, que são um dos fatores de produção, por enquanto estão razoavelmente adequados. Tem recursos e há dinheiro para se trabalhar, desde que não sejamos excessivamente gananciosos. Se nós quisermos trabalhar pelos próximos 15 anos, provavelmente haverá recursos. Claro, com alguns ajustes que devem ser feitos, mas sem maiores problemas, no meu ponto de vista. O problema residia na indústria de materiais de construção, que não estava pronta para trabalhar nesse nível. A própria indústria da construção não estava

CSM SEMPRE PRESENTE EM GRANDES OBRAS

Obra: Pátio de movimentação de containers da BRASKEM - Camaçari - BA
Construtora: Wilson, Sons
Produtos: Transtainer

Obra: Construção do estádio João Havelange (Engenhão) - RJ
Construtora: OAS/Consórcio Racional-Delta-Recoma
Produtos: Fôrmas metálicas para pré-moldados de concreto

Construção da usina eólica Morro dos Ventos - RN

Construção da ponte sobre o Rio Negro - AM

Construção da Linha Amarela do Metrô - SP

- Máquinas para construção
- Centrais de concreto
- Transtainers
- Fôrmas metálicas para pré-moldados de concreto
- Pórticos e pontes rolantes

PRÊMIO RUY OHTAKE • A MELHOR BETONEIRA DO BRASIL •

www.csm.ind.br | 47 3372.7600

CSM
MÁQUINAS E EQUIPAMENTOS PARA CONSTRUÇÃO

pronta para esse momento.

GC – Em que setores o senhor vê maiores problemas?

João Crestana – Em termos de materiais, cimento e aço, não vejo problemas. O aço é muito forte, tem três ou quarto empresas com boa capacidade de produção, ou seja, possivelmente não vai haver nenhum gargalo nesses segmentos. Na área de cimento, houve pequenos gargalos em algumas regiões, mas eu entendo que a indústria de cimento já se reajustou, e tem inclusive a possibilidade de importar de países vizinhos, assim como acontece com o alumínio. Já no âmbito dos acabamentos – cerâmicas, assoalhos, portas, madeiras - tudo isso terá de ser ajustado a uma demanda muito grande. Um grande fator vai fazer muita falta. Trata-se dos terrenos. Nós estamos trabalhando muito no País, e não há terrenos. Quem mora em São Paulo sabe que não há terrenos.

GC - São Paulo está com estoque de terrenos escasso?

João Crestana – Não há disponibilidade de terrenos na cidade para se construir, na quantidade que a cidade demanda. Pelo menos 30 mil famílias se formam na cidade todo ano e não sei se haverá 30 mil novas moradias disponíveis para essa demanda. Terrenos vão faltar no País inteiro, em São Paulo assim como em outras cidades. No Rio de Janeiro, por exemplo, vai ter uma falta localizada de terreno. A lei de zoneamento de São Paulo, que disciplina a criação de terrenos, é muito rígida, confusa e complexa. Precisa ser atualizada. Alguns processos quantitativos dela estão totalmente desatualizados e precisam ser atualizados.

GC – Como mudar essa realidade?

João Crestana – Infelizmente a máquina de fazer leis em São Paulo, que é uma combinação entre processos da Câmara Municipal e do Executivo, não está funcionando por uma série de razões, cabe à sociedade, e também aos vereadores, verificar o porquê disso. É preciso entrar num acordo para fazermos essas leis a tempo. É importante que a Sociedade cobre isso deles.

GC – Quer dizer que o país está andando numa velocidade, e a máquina pública noutra?

João Crestana – Nessa área de produção, legislação, atualização, eu tenho certeza que a população não está satisfeita com a maneira como nós estamos sendo providos. É preciso prover a cidade de legislações modernas, atualizadas. Eu acho que tem muito a ser aperfeiçoado. E o outro fator de produção que vai faltar, já sendo um ponto critico, é a mão de obra. Para traçar um parâmetro: nos anos de 2002/2003 se financiava no Brasil cerca de R$ 3 a 4 bilhões por ano para o mercado imobiliário. No ano passado, em 2010, foi financiado um volume de R$ 85 bilhões por ano, em crescimento de cerca de 20 vezes. Com certeza as empresas não multiplicaram por 20 suas equipes, as prefeituras não tem 20 vezes mais engenheiros e funcionários. Pelo contrário. Muitos saíram das prefeituras e foram trabalhar na área privada, que oferece melhor remuneração. As prefeituras estão com pouca mão de obra. Os departamentos das empresas de água, luz, meio ambiente, todos são subdimensionados em termos de técnicos. São menos pessoas para trabalhar e uma tecnologia que não foi aperfeiçoada para que houvesse aprovações mais rápidas.

GC – Isso cria um gargalo administrativo perigoso.

João Crestana – Deveria haver um acompanhamento dessa demanda, tanto por parte das empresas públicas, como das prefeituras e de todos os órgãos de aprovação desses departamentos e de suas assessorias. A começar pela Caixa Econômica Federal, que não multiplicou por 20 os seus efetivos. Acho que nesse período o banco que mais financiou no Brasil não multiplicou seu contingente nem por dois. Então é difícil para a Caixa, para o Banco do Brasil e para os outros bancos aproveitarem os financiamentos num prazo mais rápido. Eu comparo isso a um adolescente que esta crescendo e que sente dores no ombro, articulações, são as dores do crescimento.

GC – Essas dores são as limitações ao crescimento?

João Crestana – O mercado imobiliário está como um adolescente tendo as dores do crescimento e é preciso ajustar o mercado como um todo. É preciso crescer para poder atender todos aqueles aspectos. A gente esta hoje com a mentalidade em transição. Muita coisa tem sido aperfeiçoada. Mas já se vê no País alguns estados, algumas cidades que estão se tornando exemplo de administração, e que têm trazido resultados excelentes.

GC – Pode citar alguns desses exemplos?

João Crestana – Um deles é o Rio de Janeiro, que conseguiu um acordo entre os poderes legislativo, executivo, judiciário, também entre ministério público, governo federal, municipal e entidades locais, até mesmo no combate a organizações criminosas, para buscar um novo pacto social. Por isso, a cidade tem apresentado uma atuação brilhante que é um exemplo para as outras cidades do País.

INVESTINDO EM QUALIDADE A GENTE CONSTRÓI O FUTURO DO BRASIL

Com a credibilidade de 56 anos de experiência, a Fornecedora Máquinas é reconhecida por seu compromisso com a qualidade. A empresa é **certificada com o ISO 9001:2008** através de auditoria realizada pelo BSI Brasil, foi premiada como **Dealer Standards CASE 2008/2009/2010** e, pelo segundo ano consecutivo, recebeu o **troféu Destaque Empresarial** durante o Programa de Qualificação de Fornecedor, o PQF – Vínculos de Negócios (NE). Com todas essas conquistas, a Fornecedora reafirma sua competência e o alto nível de seus serviços para atender às exigências dos mercados de construção pesada e indústria do Brasil.

FORTALEZA- CE **85 3366.1222**
BAYEUX-PB 83 3232.0602
PARNAMIRIM-RN 84 3643.3894
TERESINA-PI 86 3229.2255

www.fornecedoramaquinas.com.br

FORNECEDORA
MÁQUINAS e EQUIPAMENTOS
NOVOS • USADOS • RENTAL • LOGÍSTICA • SERVIÇOS

Não é só o Rio de Janeiro. A cidade ainda não é um exemplo acabado, sem dúvidas ela trilhou um caminho que pode ser seguido por outras cidades.

GC – Essa é uma tendência que deve ser seguida?

João Crestana – Muitas cidades também optaram por boas alternativas e devem ser louvadas. Está havendo uma mudança de mentalidade, mas ainda é devagar e ela não deve acontecer da noite para o dia. Ao mesmo tempo, essas dificuldades estão forçando uma mudança de mentalidade das empresas. Elas estão buscando maior diálogo, uma transparência maior com seus clientes. E os clientes também estão mais maduros para entender que esse problema existe, que é preciso dialogar num regime de transparência. É uma nova fase de amadurecimento, em que as empresas precisam enfrentar o problema de mão de obra para reduzir as consequências para as famílias. E se houver uma consequência financeira, as empresas devem estar ao lado das famílias para mitigar esse problema, que infelizmente existe, mas faz parte do processo de dores do crescimento.

GC – Há risco de explosão da bolha do mercado imobiliário?

João Crestana – Nos Estados Unidos havia uma indústria, com bancos de investimento fazendo crédito em cima de crédito de uma forma totalmente descontrolada, o que não acontece no Brasil. O sistema financeiro no Brasil é muito rígido, muito controlado, e muitas instituições americanas e europeias estão vindo ao nosso País para ver o que tem sido feito aqui. Muitos bancos brasileiros estão tendo mais atividade internacional porque estão controlados. Então, nos Estados Unidos houve uma irresponsabilidade, um caos causado pelos bancos de investimentos que tomavam crédito sem o mínimo critério. Teve gente que não tinha condição de tomar o crédito, não pagava e ficava por isso mesmo. E aqueles créditos que não eram pagos eram vendidos para grupos de investimentos na Coreia, na Holanda, na Ucrânia. Esses créditos se disseminaram pelo mundo.

GC – Criou-se uma bola de neve global?

João Crestana – Um grande erro dos norte americanos, por exemplo, é que um imóvel de US$ 100 mil era financiado a R$ 120 mil – 20% a mais do valor, para que a pessoa fizesse a decoração, comprasse um automóvel, etc. No Brasil, o valor médio do crédito frente ao preço do imóvel é de 60%. É um parâmetro exemplar. Então o crédito no Brasil é muito bem administrado. Não entendo que vá haver uma falha ou uma bolha de crédito.

GC – O Programa Minha Casa Minha Vida é suficiente para reduzir esse déficit habitacional do Brasil?

João Crestana – O déficit de 6 milhões de unidades, que existe hoje, certamente não pode ser resolvido em 1 ou 2 anos. A ideia é que construindo 400, 500 mil, ou 1 milhão de moradias em 1 ano, além daquilo que precisa ser construído para o crescimento vegetativo da população, nós possamos atender em 15 anos esse déficit e até eliminá-lo. A propósito do Programa Minha Casa Minha Vida, a primeira fase do programa previu 1 milhão de unidades e agora o Programa já acena com 2 milhões de unidades. Isso contribui para reduzir o déficit. Eu espero que até o fim do governo possamos ver o equivalente a 20% do déficit habitacional atendido.

GC – Há restrições com respeito aos limites do programa. Isso está sendo sanado?

João Crestana – Nos não tínhamos ferramenta em mãos. O problema era atacado pontualmente. Agora temos um instrumento, uma política habitacional perene, que o país esta estabelecendo e ainda vai levar uns quatro ou cinco anos para se consolidar. Mas já tivemos o primeiro passo dessa política. O programa é um grande sucesso, teve grandes progressos, grandes avanços. Tem sim alguns defeitos, mas só se aprende fazendo. O País está tratando essa questão como prioridade.

GC – Há ainda alguns desafios a superar, como a demanda nas grandes metrópoles?

João Crestana – Sim. Há problemas. São Paulo, por exemplo, não conseguiu produzir dentro do programa. É uma lição para as nossas autoridades. Eles têm de ser sensíveis para o fato de que há na cidade de São Paulo um déficit superior a 500 mil unidades habitacionais. E eu duvido que o Minha Casa Minha Vida tenha financiado 10 ou 15 mil unidades ao longo do ano de 2009 ou 2010. Este é um ponto critico sim e eu acredito que outras cidades no Brasil também sofrem o mesmo problema. Eu acho que as grandes metrópoles não são a prioridade. No meu modo de ver, a grande prioridade devem ser as 30 cidades médias que daqui a algum tempo serão grandes cidades. É o caso de Ribeirão Preto, Corumbá, Vitoria da Conquista, Garanhuns, Sorocaba, São José dos Campos, Campinas, Jundiaí, enfim, cidades onde o Brasil deverá concretizar o seu desenvolvimento.

GC – As metrópoles devem receber uma política mais adequada para suas realidades?

João Crestana – As metrópoles já não são mais aves solitárias. Elas gostam de andar aos pares, como as metrópoles de Santos, Campinas, São José do Campos. Se juntarmos o polígono formado por Ribeirão Preto, Sorocaba, São José dos Campos, São Paulo, Santos e Campinas, teríamos um País na 20ª ou 25ª posição do mundo, de PIB. É um PIB igual ou maior ao da Argentina, maior do que o da Turquia.

GC – O crescimento desordenado das cidades gera grandes problemas urba-

nos que quase nunca conseguem ser solucionados, não é mesmo?

João Crestana – Hoje em São Paulo as pessoas trabalham no cento da cidade e moram em Jundiaí, Santos, ou mesmo na região de Itaquera, demoram uma ou duas horas para voltar porque o transporte consome 20% da vida da pessoa. É um tempo jogado fora. Como resolver isso? Quem sabe com cidades mais compactas. Nesse sentido, há um projeto da prefeitura municipal de São Paulo que cria um novo trajeto urbano conectando os bairros do Brás e Mooca até a região da Lapa, que inclui um veículo leve sobre trilhos e áreas residenciais e de trabalho. Imagine poder morar e trabalhar no mesmo bairro. Nós precisamos nos dedicar a soluções de ocupação urbana levando em contas esses aspectos próprios das megametrópoles.

GC – Este é hoje o principal desafio do país?

João Crestana – Estamos muito atrasados. Uma cidade como são Paulo não pode depender de dois aeroportos. Guarulhos poderia ser ampliado com outra pista. Haveria como fazer isso, mesmo em face das ocupações, se houvesse disposição política. E é impensável que não exista uma conexão férrea entre Guarulhos, São Paulo e as cidades circunvizinhas. Não precisa ser um trem de alta velocidade, mas um trem de qualidade, razoável. Foi um erro da sociedade que temos de reparar. Isso é inaceitável. E por fim, São Paulo precisa de um terceiro aeroporto. Eu defendo que seja em algum ponto do Rodoanel, mas ele precisa existir. E assim com acontece na China, na Índia, ser um aeroporto de grandes dimensões, amplo, com conexão também por trem ou metrô. Tem de ser assim. Não estamos falando só de uma cidade de 11 milhões de habitantes, mas de uma megametrópole de mais de 30 milhões de pessoas. Precisamos de um aeroporto macro, que tenha as dimensões do aeroporto de Frankfurt, de Chicago, de Londres, Pequim, Xangai. Os aeroportos de São Paulo têm de ser comparados com os aeroportos dessas cidades, e não com um de qualquer cidade da América Latina.

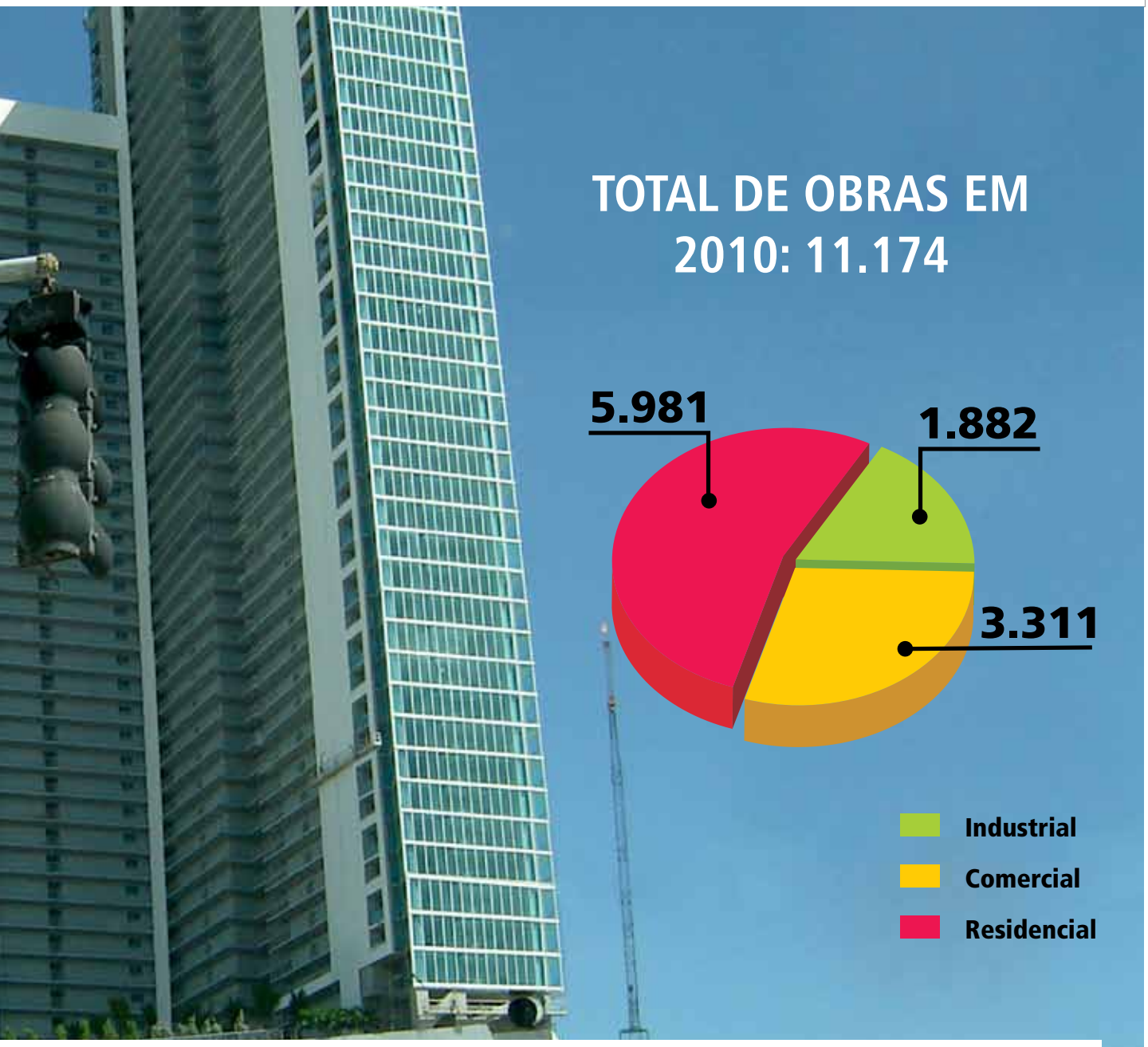
GC – Essa discussão em torno dos aeroportos ainda está incipiente, não é?

João Crestana – O Brasil precisa adotar um modelo de planejamento integrado. Nesse sentido, é preciso louvar a iniciativa do governador Geraldo Alckmin, que está tentando implantar um planejamento macro metropolitano, que integre diversas regiões. Por exemplo, a região metropolitana de São Paulo não existia de fato. Ela está sendo criada agora. A única que existia era a da Baixada Santista, formada por nove cidades. A de Campinas também não existe. Então o governador está dando essa atenção agora em termos formais. O mercado imobiliário vai se beneficiar muito disso, mas quem vai se beneficiar mesmo é o cidadão que se desloca de três a quatro horas por dia da casa até o trabalho. Eu acho que o Brasil é um país jovem. Temos hoje uma janela demográfica que nos é favorável, com boa parte da população em idade produtiva, em relação à fatia de aposentados. E teremos essa realidade por mais uns 20 anos, então precisamos aproveitar esses fatores. Não podemos ceder à hipocrisia e deixar que organismos internacionais, com argumentos ambientais ou sociais, queiram apontar ingerência nas nossas ações. Eles não podem exigir o que eles próprios não fizeram. Não podemos deixar que segurem o nosso desenvolvimento. E, claro, precisamos investir em infraestrutura e educação. Só assim nos tornaremos realmente líderes e os únicos responsáveis pelo nosso futuro.

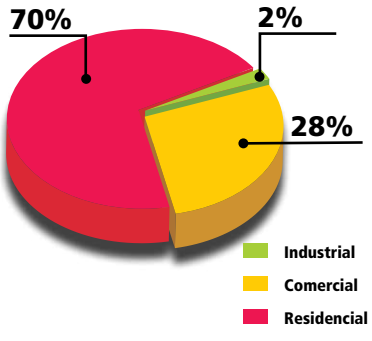
INDÚSTRIA A TODO O VAPOR E SEM SINAL DE QUE VAI DESACELERAR

Por dois anos seguidos – 2009 e 2010 – a indústria da construção civil registrou resultados extraordinários, com crescimentos acima das médias históricas. Dados do Informativo Tributário Contábil (ITC - Informação da Construção) dão conta de que em 2009 os investimentos do setor somaram US$ 250 bilhões (R$ 403,75 bilhões*), crescendo, no ano seguinte, cerca de 30%, de forma a alcançar um volume de investimentos da ordem de US$ 324,5 bilhões (R$ 524,06 bilhões*), distribuídos por todo o território nacional. Os segmentos que apresentaram incrementos mais expressivos foram o Residencial, com 5.981 obras; o Comercial, com 3.311 empreendimentos e o Industrial, com 1.882 obras. Ainda de acordo com o ITC - Informação da Construção, os setores Comercial e Residencial movimentaram, juntos, investimentos de US$ 85 bilhões (R$ 137,27 bilhões*) em 2009 e US$ 145 bilhões (R$ 234,17 bilhões*) em 2010.

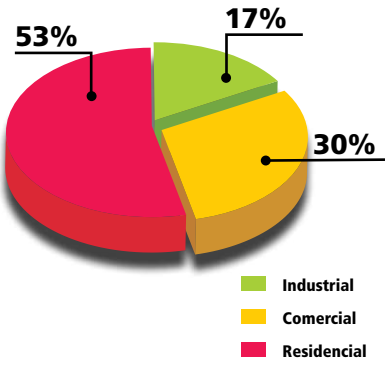
Taxas de desempregos nos menores patamares da série histórica, crescimento da massa salarial em termos reais, ascensão da nova classe média, que passa a representar 50% da população brasileira, operações de crédito alcançando níveis expressivos, inflação dentro de um considerado nível de controle. Tudo isso somado a consumidores e empresários demonstrando confiança na economia, ao aumento da proporção do crédito imobiliário em relação ao Produto Interno Bruto (PIB) e às reservas internacionais robustas, teria, segundo analistas, delineado esse novo cenário da economia nacional, estimulando os investimentos.



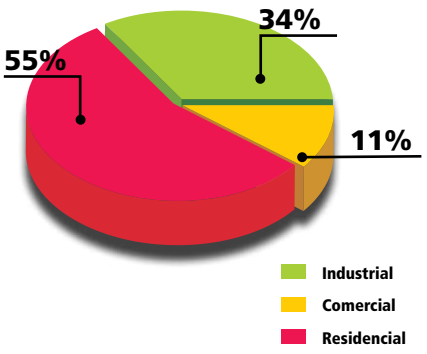
Área Construída (m^3)



Número de obras



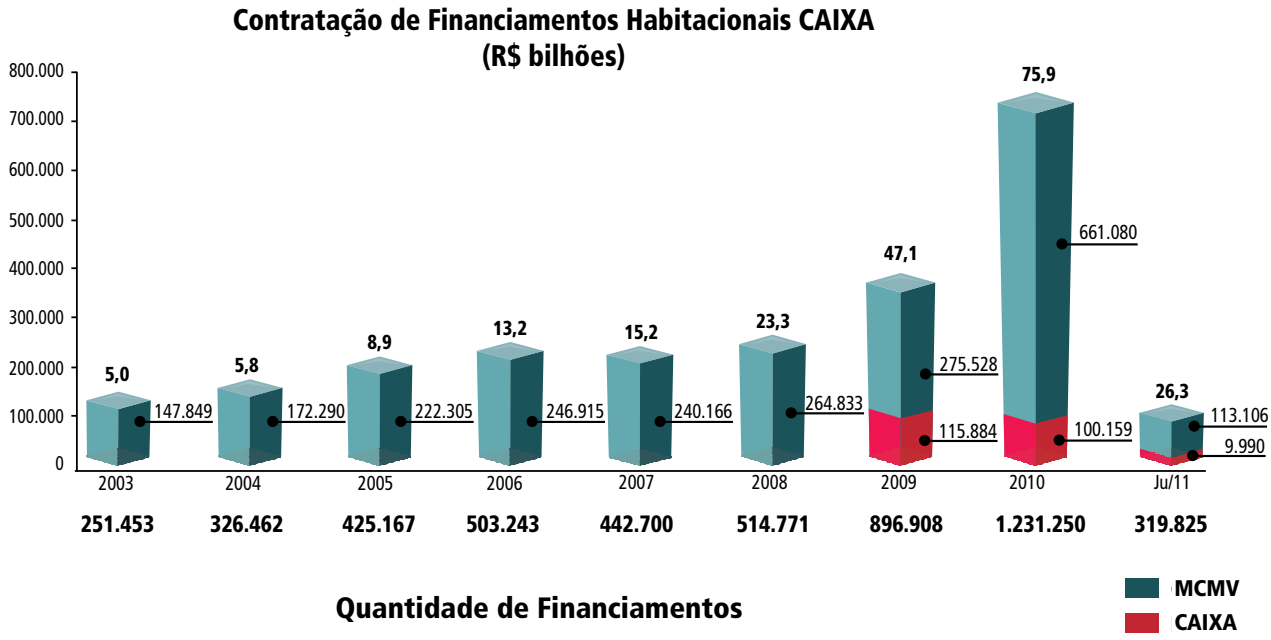
Valor de Investimento (US$ 1.000)

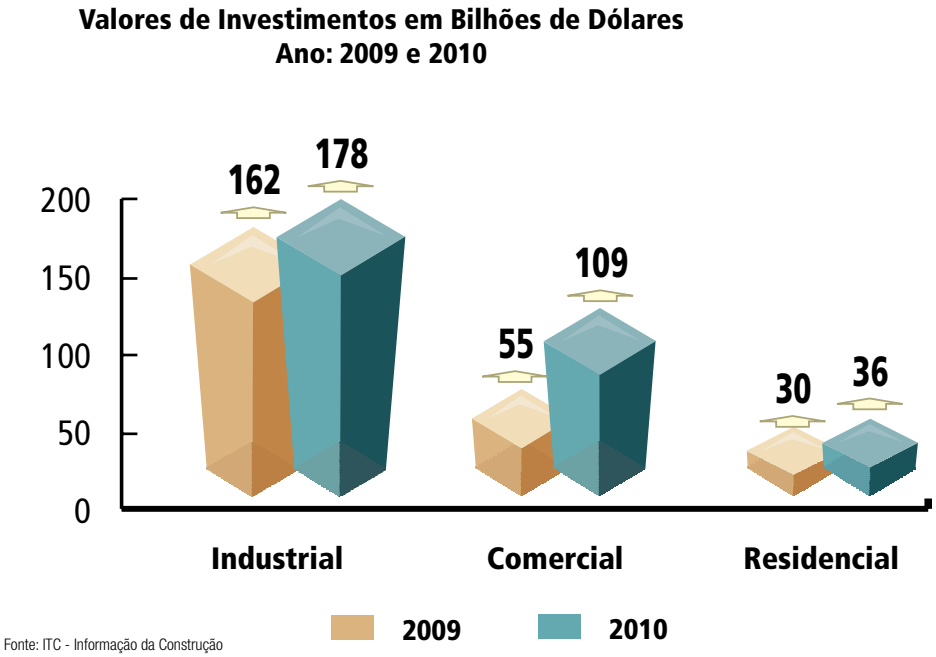


Um bom parâmetro para avaliar o crescimento do setor é o valor dos financiamentos imobiliários com recursos da poupança. Em 2010 foram concedidos R$ 56,2 bilhões em empréstimos para a compra de imóveis, o que representou um novo recorde e um incremento de 65% sobre 2009 (R$ 22,2 bilhões). Os dados são da Associação Brasileira das Entidades de Crédito Imobiliário e Poupança (Abecip) e levam em conta só os imóveis financiados pelo Sistema Brasileiro de Poupança e Empréstimo (SBPE). Ainda de acordo com a Abecip, os bancos financiaram pelo SBPE a compra de 421,4 mil imóveis no ano passado. Em 2009, haviam sido 302,7 mil.

O saldo das cadernetas de poupança, por sua vez, atingiu valor histórico no final de 2010. Em dezembro do ano passado, cerca de R$ 300 bilhões estavam depositados em contas-poupança do País. Isso representa um crescimento de aproximadamente 18% em relação a dezembro de 2009, quando R$ 253,6 bilhões estavam em poupanças.

Segundo a Fundação João Pinheiro (instituição de pesquisa aplicada ligada ao Governo do Estado de Minas Gerais





Fonte: ITC - Informação da Construção

desde 1969), são lançadas a cada ano no Brasil, em média, 300 mil novas unidades residenciais. As regiões metropolitanas de São Paulo e Rio de Janeiro, as maiores e mais densamente povoadas do País, respondem pela maior parte desses lançamentos.

Mantendo a "batida"

Responsável pelo maior volume de obras em todo o Brasil, o segmento residencial somou, ao longo de 2010, investimentos superiores a US$ 36 bilhões (ou cerca de R$ 58 bilhões). São edifícios residenciais e condomínios de casas, cujas obras somaram ainda um total de 76 milhões m^2 em área construída. E tudo indica que 2011 será ainda melhor. A expectativa do setor é de que o crédito habitacional passe dos atuais 4% do PIB para 8%, até 2014. Já em 2011, os financiamentos devem chegar a R$ 80 bilhões, batendo um novo recorde. Para isso, os bancos estimam que suas carteiras de crédito habitacional continuem aumentando acima de 10%. O espaço para crescimento é ditado principalmente pelo enorme déficit habitacional do Brasil, de nada menos que 6 milhões de moradias.

"Estamos na mesma batida do ano passado, que foi o melhor ano do crédito imobiliário no Brasil. O último levantamento que eu tenho aponta, já em maio, para um crescimento de cerca de 1 ponto percentual acima do mesmo período de 2010," declarou Jorge Hereda, da Caixa Econômica Federal, em coletiva de imprensa concedida em maio, no Rio de Janeiro. Para ele, o crédito imobiliário, em 2011, vai crescer ao menos 20% frente ao ano passado. "Vamos ter uma contratação forte das famílias com renda de 0 a 3 salários mínimos através do Minha Casa Minha Vida 2, e o segundo semestre é sempre mais forte", destacou. Segundo Hereda, os desembolsos do banco em 2010 com o setor somaram R$ 77 bilhões. Nesse ano, o montante já supera os R$ 25 bilhões.

A segunda etapa do Programa Minha Casa Minha Vida foi lançada dia 16 de junho pela presidente Dilma Rousseff. Para esta nova fase do programa, o governo ampliou em 75% os subsídios com recursos do Orçamento da União. Com um volume de investimentos da ordem de R$ 125,7 bilhões até 2014, o programa prevê a contratação de 2 milhões de moradias. Metade desse montante deve ser usado para financiar casas a famílias com renda de zero a três salários mínimos. Na primeira etapa do programa, esse público tomou cerca de R$ 53 bilhões emprestados na Caixa.

Balanço preliminar feito pela Abecip, com base nos primeiros quatro meses de 2011, dá conta de que os financiamentos imobiliários com recursos da poupança atingiram a marca dos R$ 6,16 bilhões, resultado 42% maior que o registrado entre janeiro e abril de 2010. Com esse resultado, as contratações acumulam este ano R$ 22,2 bilhões.

O valor acumulado em 12 meses dos financiamentos imobiliários com recursos da poupança segue crescendo. No período compreendido entre maio de 2010 e abril de 2011, os financiamentos somaram R$ 64 bilhões, com alta de 60% em relação aos 12 meses imediatamente anteriores. Os re-

SEGMENTO RESIDENCIAL: VALORES DE INVESTIMENTOS E ÁREA CONSTRUÍDA EM 2010

RESIDENCIAL	Nº DE OBRAS	VALOR (US$ 1.000)	ÁREA CONSTRUÍDA (M^2)
Casas	699	3.476.444,00	6.485.136,00
Emp. Residenciais	5282	33.426.634,00	69.685.838,00
Total	5981	36.903.078,00	76.170.974,00

Fonte: ITC - Informação da Construção

SEGMENTO COMERCIAL: VALORES DE INVESTIMENTOS E ÁREA CONSTRUÍDA EM 2010

COMERCIAL	Nº DE OBRAS	VALOR (US$ 1.000)	ÁREA CONSTRUÍDA (M^2)
Comunitárias	415	3.937.146,00	1.012.391,00
Cultural	132	1.042.055,00	545.712,00
Emp. Comerciais	1082	16.244.623,00	13.415.773,00
Galpões	86	1.165.428,00	1.479.777,00
Grande Comércio	255	7.772.210,00	6.764.435,00
Hidrícas	39	3.359.450,00	12.000,00
Justiça	106	382.233,00	319.892,00
Saúde	233	1.785.761,00	1.863.085,00
Terminais	49	2.167.682,00	1.044.919,00
Transporte Aéreo	54	2.611.360,00	12.499,00
Turismo	415	27.331.175,00	2.823.354,00
Viárias	445	41.605.780,00	1.705.061,00
Total	3311	109.404.903,00	30.998.898,00

Fonte: ITC - Informação da Construção

SEGMENTO INDUSTRIAL: VALORES DE INVESTIMENTOS E ÁREA CONSTRUÍDA EM 2010

INDUSTRIAL	Nº DE OBRAS	VALOR (US$ 1.000)	ÁREA CONSTRUÍDA (M^2)
Agro-Industrial	137	16.094.575,00	467.000,00
Alimentos e Bebidas	185	3.498.178,00	347.485,00
Consumo	210	10.231.494,00	257.100,00
Energia	478	50.626.316,00	25.280,00
Ferrosos e Ñ-Ferrosos	104	47.773.933,00	64.000,00
Materiais de Constr.	83	3.019.874,00	296.600,00
Mecânica e Elétrica	127	10.720.231,00	345.800,00
Petróleo e Afins	148	33.007.912,00	50.400,00
Total	1882	178.365.953,00	1.853.665,00

Fonte: ITC - Informação da Construção

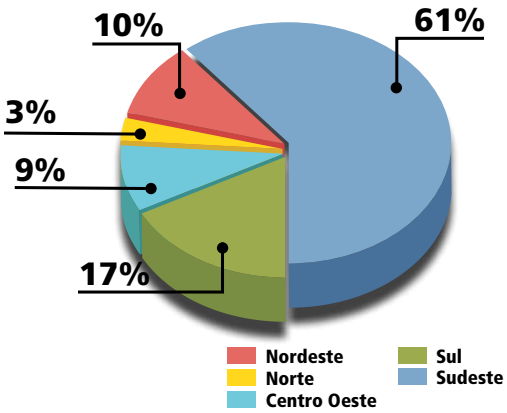
REGIÕES EM CRESCIMENTO

REGIÕES	INDUSTRIAL	COMERCIAL	RESIDENCIAL
Centro-Oeste	192	182	354
Norte / Nordeste	393	574	1030
Sudeste	801	2121	3739
Sul	496	434	858
TOTAL	1882	3311	5981

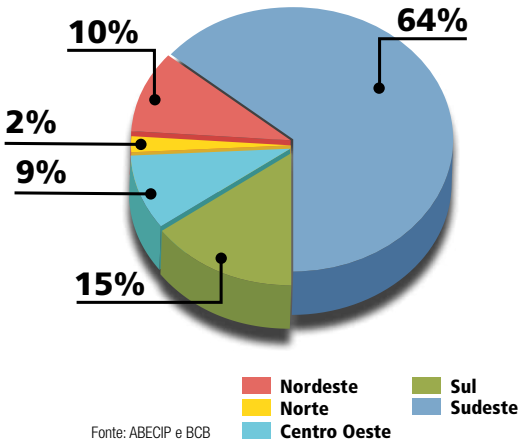
Fonte: ITC - Informação da Construção
(*) conversão com base no câmbio de 22 de maio de 2011

DISTRIBUIÇÃO % DOS VALORES FINANCIADOS

Total 2009



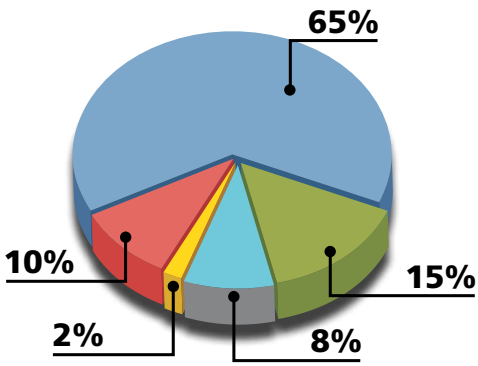
Total 2010



Fonte: ABECIP e BCB

Fonte: ABECIP e BCB

Total 2011 (Até Abr.)



Fonte: ABECIP e BCB

cursos das cadernetas de poupança propiciaram o financiamento de 452 mil unidades, 33% mais do que nos 12 meses anteriores.

Somente em abril de 2011 foram financiados 38,5 mil imóveis, representando aumento de 3% em relação a abril de 2010.

Pesquisa realizada pelo ITC - Informação da Construção dá conta da existência, nos primeiros três meses do ano, de 3.748 obras no Brasil, envolvendo investimentos da ordem de US$ 133,1 bilhões. Em termos de área construída, esses empreendimentos somam 41.016.441,00 m². "Para se ter uma ideia, somente nos estágios iniciais de construção, da sondagem às fundações, serão mais de 4.700 obras, sendo 1.000 no segmento industrial, 1.600 no comercial e 2.100 no residencial", analiza Viviane Guirao, Diretora de Pesquisa e Mercado da ITC - Informação da Construção.

Os grandes destaques

Considerando esse primeiro levantamento de 2011, o segmento residencial foi responsável por 49% do número de empreendimentos e 64% do total em termos de área construída, mas em termos de recursos totais envolvidos representou somente 9%. Os empreendimentos residenciais atingiram, neste segmento, 1.604 obras, sendo 984 na região Sudeste, 307 nas regiões Norte e Nordeste, 221 na região Sul e 92 na região Centro-oeste.

Já o segmento comercial respondeu por 29% do número de empreendimentos, 34% do total em área construída e 18% dos investimentos totais. Os empreendimentos comerciais e mistos continuam em alta, com 422 obras, valor de investimento de US$ 5,3 bilhões e área construída de 7,4 milhões m². A região Sudeste mais uma vez aparece em primeiro lugar, com 728 obras investidas, o que corresponde a 66% do total de obras em todo o Brasil.

O segmento industrial, por sua vez, é responsável pela menor fatia do total em termos de área construída: apenas 2%; e por 22% do número de obras. Mas representa 73% do volume de investimentos.

Ainda segundo o ITC - Informação da Construção, apesar de a região Sudeste liderar em número de construções, com 2.192 obras, as regiões Norte/Nordeste e Sul apresentam números crescentes, com 701 e 596 obras respectivamente, seguidas da região Centro-Oeste, com 259 obras. As principais obras do segmento industrial neste primeiro trimestre foram as de saneamento básico, com 144 obras, seguidas das de consumo, com 133.

TELHADOS METÁLICOS MINAMI

Vantagens:

- Montagem rápida: sem soldas, fixada por parafusos auto-perfurantes;
- Perfis de aço galvanizados: livre de empenamentos e corrosões aceleradas;
- Anti chama: segurança ao imóvel;
- Livre de cupins;
- Atende a todos os tipos de telhas residenciais.

EXCLUSIVO SISTEMA DE TESOURAS PRÉ-FABRICADAS QUE REDUZEM O TEMPO DE MONTAGEM A 1/3 DE UM TELHADO CONVENCIONAL DE MADEIRA.

MINAMI

máquinas agricolas • telhados metálicos • gôndolas

Tel: 11 4692 -1716 / 11 4692 -1717
End. Estrada do Minami km 01 | Biritiba Mirim SP | CEP 08940 000
E-mail : minami@minami.ind.br | www.minami.ind.br

▶ Empreendimento comercial One World Offices, na Barra da Tijuca (RJ), da Brookfield Incorporações, uma das maiores do ranking nacional, em parceria com o Grupo Teruszkin

CONSTRUTORAS BRASILEIRAS ENTRE AS 10 MAIORES DAS AMÉRICAS

Construtoras brasileiras de capital aberto figuram entre as 10 maiores empresas do setor de construção civil das Américas com os maiores lucros em 2010. Isso é o que indica o levantamento feito pela empresa de consultoria Economatica. No topo da lista está a PDG Realty (Grupo Agre - Setin / Klabin / Agra / Abyara), com um lucro líquido de US$ 473,9 milhões. Trata-se da maior incorporadora aberta das Américas, em valor de mercado, com mais de 560 projetos a lançar no banco de terrenos. Atualmente a empresa detém o controle da maior parte de seus investimentos consolidados e está presente em diversos estados do Brasil.

Os resultados da PDG a colocam bem acima da segunda colocada, a americana Walter Industries, com lucro de US$ 385,8 milhões, no mesmo período. As posições seguintes, do terceiro ao sétimo lugar no ranking, são também ocupadas por empresas brasileiras. São elas a MRV, Cyrela, Gafisa, Brookfield e Rossi Residencial. Numa lista de dez posições, sete são ocupadas por companhias brasileiras.

A consultoria também preparou uma lista baseada em volume de vendas, desta vez com presença mais expressiva das construtoras americanas, a exemplo do primeiro lugar – a Pulte Homes – com um volume de US$ 4,44 bilhões em imóveis comercializados, e do segundo lugar – a Horton – com uma cifra de US$ 3,96 bilhões. No terceiro lugar, a PDG é a brasileira mais bem posicionada nesse ranking, com vendas calculadas em US$ 3,13 bilhões. A Cyrela Realty ocupa a quinta colocação, com US$ 2,9 bilhões.

A PDG também possui o segundo maior valor de mercado (total de ações multiplicado pelo preço corrente na Bolsa) entre as empresas de construção civil da América Latina e EUA: US$ 6,67 bilhões. No primeiro lugar está a americana Walter Industries (US$ 7,48 bilhões). A americana NVR ocupa a terceira posição (US$ 4,42 bilhões).

A Economatica também fez um ranking levando em conta a margem liquida das empresas, considerando aquelas com patrimônio liquido superior a US$ 1 bilhão. Nesse caso, a MRV, com margem de 21% em 2010, é a empresa mais bem posicionada do setor. A segunda colocada é a PDG Realty com 15%.

Para identificar as construtoras que mais se destacam no mercado brasileiro, em termos de metro quadrado construído, o ITC - Informação da Construção organiza o Ranking ITC - Informação da Construção – As 100 Maiores da Construção. Nele são considerados empreendimentos Residenciais, Comerciais e Industriais em todos os estados brasileiros, excetuando as obras de infraestrutura. Foram consideradas na soma dos metros quadrados construídos as obras em construção (independente da data de início); as obras iniciadas em 2010; e as obras concluídas em 2010 (independente da data de início). Foram contabilizados somente os metro quadrados das construtoras que executam as obras. As Incorporações não serão contabilizadas.

"Trata-se de um ranking da realidade das obras, uma avaliação de seu desempenho durante o ano", diz o presidente da ITC - Informação da Construção, Guillermo Vidal.

Em sua sétima edição, analisando o desempenho do setor durante o boom imobiliário de 2010, o ranking deu destaque especial para 17 empresas: além da recordista em metragem construída, foram destacadas as sete que mais construíram por região no segmento residencial, uma que

mais construiu no segmento residencial de baixa renda, duas que mais construíram no segmento industrial, duas no segmento comercial e por fim, quatro que se classificarem entre as 100 maiores, por critérios de sustentabilidade. Essas últimas fizeram jus ao recém-lançado Prêmio ITC - Informação da Construção SustentaX de Sustentabilidade, concebido com o objetivo de estimular as construtoras a adotarem critérios de sustentabilidade, para alcançarem os melhores índices de gestão sustentável e para diminuir os impactos junto às comunidades e ao meio ambiente.

Veja nesta edição as tabelas com os destaques espaciais e o ranking das 100 Maiores da Construção.

Ranking Grandes Construções da Construção Imobiliária

Também nesta edição, Grandes Construções lança seu ranking das 40 maiores empresas do setor de Construção Imobiliária, considerando dois critérios: metragem quadrada entregue em 2010 e metragem quadrada lançada no mesmo ano. Ao contrário da pesquisa realizada pelo ITC - Informação da Construção, o ranking da Grandes Construções não leva em conta a construção de instalações industriais. Também não são computadas as obras de infraestrutura. Somente foram consideradas as obras dos segmentos habitacional e comercial.

Para a elaboração do ranking, Grandes Construções enviou, ao longo dos meses de abril, maio e junho, questionário para centenas de empresa do segmento, em todo o Brasil. Os documentos foram respondidos pelos departamentos Comercial e de Marketing das empresas. Das respostas recebidas foram selecionadas as 45 construtoras com as melhores performances.

Este é o primeiro de uma série de rankings que a Grandes Construções está elaborando, tomando como base toda a cadeia de construção no Brasil, com o objetivo de alimentar o mercado com informações abrangentes, atualizadas e confiáveis, e que retratam o vigor da Indústria da Construção no País.

ITC - INFORMAÇÃO DA CONSTRUÇÃO: DESTAQUES ESPACIAIS 2010

CATEGORIAS	CONSTRUTORA VENCEDORA
Recordista	MRV Engenharia e Participações S/A
Comercial	Brookfield Rio de Janeiro Empreendimentos Imobiliários S/A
Comercial	Racional Engenharia Ltda
Industrial	WTorre Engenharia e Construção S/A
Industrial	Serpal Engenharia e Construtora Ltda
Residencial Regional São Paulo *	Gafisa S/A
Residencial Regional Rio de Janeiro *	Cyrela Brazil Realty
Residencial Regional Minas Gerais *	MRV Engenharia e Participações S/A
Residencial Regional Espírito Santo *	Galwan Construtora e Incorporadora Ltda
Residencial Regional Sul *	Plaenge Empreendimentos Ltda
Residencial Regional Centro-Oeste *	Construtora Borges Landeiro Ltda
Residencial Regional Norte/Nordeste *	Moura Dubeux Engenharia Ltda
Residencial Baixa Renda	MRV Engenharia e Participações S/A
ITC - Informação da Construção Sustentax de Sustentabilidade Comercial	Racional Engenharia Ltda
ITC - Informação da Construção Sustentax de Sustentabilidade Industrial	Rio Verde Engenharia e Construções Ltda
ITC - Informação da Construção Sustentax de Sustentabilidade Residencial	MPD Engenharia Ltda
ITC - Informação da Construção Sustentax de Sustentabilidade Residencial Baixa Renda	Rio Verde Engenharia e Construções Ltda

(*)Empresas que não responderam a planilha até o fechamento do ranking. Foram considerados os dados dos estudos da ITC - Informação da Construção

RANKING NACIONAL DA CONSTRUÇÃO IMOBILIÁRIA

Metragem em construção em 2010

Class.	Construtora	Área Total Construída em m²
1	Gafisa / Fit / Tenda	5.859.271,71
2	Cyrela / Goldsztein / Andrade Mendonça / RJZCyrela	3.315.466,71
3	Even	2.483.888,97
4	Brookfield	2.461.608,14
5	MRV	2.384.488,23
6	Grupo Capuche	1.453.151,16
7	WTorre	1.195.018,00
8	Goldfarb	1.171.830,03
9	Toledo Ferrari	1.106.658,96
10	Direcional	1.090.219,36
11	Sinco	1.009.268,00
12	Grupo Agre (Setin / Klabin / Agra / Abyara)*	1.006.891,00
13	Pereira Alvim	986.709,23
14	Racional	952.168,00
15	Rodobens	869.611,00
16	Hochtief	854.200,00
17	Trisul	765.936,16
18	Schahin	735.393,51
19	Moura Dubeux	730.089,68
20	Borges Landeiro	703.509,98
21	Thá	652.840,58
22	Sertenge	646.111,64
23	Norcon	607.919,44
24	Método	604.758,77
25	Serpal	603.195,00
26	Galwan	589.800,27
27	MAC	569.502,00
28	EzTec	546.198,72
29	Bueno Netto	534.201,30
30	Plano e Plano	480.241,24
31	Lúcio Engenharia	479.655,65
32	BKO	457.005,56
33	Metron	433.245,30
34	Santa Bárbara	422.000,00
35	Dominus	399.011,76
36	Criciúma	398.872,35
37	R. Yazbek	396.188,00
38	Sá Cavalcante	387.038,33
39	EBM	378.052,39
40	Plaenge *	362.323,00
41	Grupo Líder	336.267,91
42	DMO	330.014,40
43	MPD	281.189,63
44	Árbore	254.015,67
45	Mota Machado	235.806,58
46	Pernambuco	232.133,51
47	Dan Hebert	229.470,95
48	Rio Verde	223.452,00
49	JL	218.251,99
50	M. Bigucci	211.314,41
51	Diálogo	207.581,00
52	Tarjab	205.009,00
53	Lorenge	195.208,29
54	CV Lopes	190.121,00
55	Cameron	182.605,00
56	MZM	180.882,62
57	Fontana	179.305,78
58	Habitare	146.343,56
59	Morar	146.112,86
60	Fortenge	145.015,49
61	Cinzel	144.339,66
62	Senso Engenharia	143.380,54
63	Chemin	142.732,61
64	Gabriel Bacelar	141.890,10
65	Consciente	141.851,61
66	Calper	140.610,14
67	Teixeira Pinto	140.407,22
68	Cury	135.737,11
69	Barbosa Barros	134.433,52
70	Corbetta	134.302,79
71	Costa Feitosa	134.000,00
72	Vivenda Nobre	131.696,91
73	Cosil	131.109,14
74	São José	128.628,00
75	Cota	127.011,86
76	Costa Hirota	120.150,29
77	Patrimar *	120.019,00
78	Fisa	115.018,78
79	Arcel	110.300,00
80	Porte *	110.140,00
81	Zafir	110.031,42
82	Costa Norte	109.535,00
83	GMR	104.928,72
84	Delman *	102.513,00
85	C & E Construtora	96.488,75
86	Caparaó *	90.104,00
87	AS Construtora *	85.085,00
88	Delphi *	84.826,00
89	Zayd Rio	82.121,54
90	Escol *	80.340,00
91	Metacon	78.168,00
92	Paulo Mauro *	70.823,00
93	Stuhlberger *	69.023,00
94	Ipoã	67.852,00
95	Passarelli *	65.705,00
96	Patrimônio	58.981,08
97	Lorenzini	41.816,46
98	Jacy	38.339,54
99	Atria Engenharia	35.197,16
100	MKF	28.250,00

Fonte: ITC - Informações da Construção

* Empresas que não responderam a pesquisa foram utilizados os dados do estudo ITC - Informações da Construção

SE A EQUIPE DA SUA OBRA ANDA MERGULHADA EM DIFICULDADES E O CRONOGRAMA ESTÁ AFUNDANDO,

Schaffer

é hora de colocar SH na cabeça!

- ✔ Reconhecida pelos profissionais da Construção como a melhor empresa de fôrmas e escoramentos do país*;
- ✔ Atendimento comercial e técnico realizado por profissionais experientes e qualificados;
- ✔ Tecnologia internacional adaptada à realidade das obras brasileiras;
- ✔ Sistema de logística informatizado, com acesso ao contrato via web;
- ✔ A mais ampla rede de distribuição, com 13 unidades e diversos escritórios espalhados pelo Brasil;
- ✔ Mais de 40 anos de experiência no mercado nacional.

* Vencedora pelo 13º ano consecutivo do "Prêmio PINI - Melhores da Construção", nas categorias *Melhor Empresa de Formas* e *Melhor Empresa de Escoramento*.

0800 282-2125 **www.sh.com.br**

São Paulo • Rio de Janeiro • Bahia • Ceará • Distrito Federal • Espírito Santo • Goiás • Mato Grosso
Mato Grosso do Sul • Minas Gerais • Pará • Paraná • Pernambuco • Rio Grande do Sul

SH

fôrmas • andaimes • escoramentos

Desde 1969

RANKING IMOBILIÁRIO

METRAGEM LANÇADA EM 2010

POSIÇÃO	CONSTRUTORA	ESTADO	ÁREA TOTAL CONSTRUÍDA (M²)	TOTAL DE UNIDADES	NÚMERO DE EMPREENDIMENTOS
1	MRV Engenharia	MG	3.182.345,02	46.032	155
2	Gafisa - Tenda	SP	2.152.277,15	18.845	64
3	Brookfield	SP	1.262.048,84	11.464	38
4	Direcional	MG	830.424,36	12.094	18
5	Tecnisa	SP	718.252,15	8.678	28
6	Grupo Plaenge	PR	611.276,32	4.761	72
7	Trisul	SP	595.530,00	4.761	21
8	Even	SP	505.791,01	3.855	18
9	Grupo Via	DF	478.290,96	742	7
10	EZTEC	SP	382.920,00	2.309	12
11	Goldsztein Cyrela	RS	366.871,28	3.555	16
12	João Fortes	RJ	305.961,00	3.216	12
13	Camargo Corrêa Desenvolvimento Imobiliário	SP	286.784,00	2.395	8
14	Moura Dubeux	PE	242.981,77	2.059	16
15	OAS Empreendimentos	BA	228.648,33	3.361	10
16	FMM Engenharia	PR	223.307,22	3.980	18
17	EXTO	SP	171.965,43	1.144	6
18	Sertenge	BA	160.415,51	2.848	9
19	A.Yoshii	PR	157.152,07	1.096	6
20	EBM Incorporações	GO	146.618,98	1.194	4
21	Grupo Thá	PR	135.114,04	1.278	6
22	Dominus	RJ	104.063,46	594	5
23	Emccamp	MG	99.383,53	1.722	7
24	Cyrela Andrade Mendonça	BA	92.165,00	1.600	1
25	M.Bigucci	SP	86.162,80	408	3
26	Queiroz Galvão Desenvolvimento Imobiliário	PE	84.580,75	633	5
27	Tarjab	SP	81.465,65	590	4
28	Fortenge	SP	75.356,52	543	1
29	Lúcio Engenharia	SP	68.440,00	596	3
30	Schahin	SP	65.665,50	561	1
31	Pinto de Almeida	RJ	56.867,00	695	6
32	Diálogo	SP	51.752,00	460	2
33	Gabriel Bacelar	PE	50.980,27	309	5
34	NEP Incorporações	RJ	46.442,51	993	3
35	Pernambuco Construtora	PE	43.329,87	394	5
36	Delman	AL	40.905,53	192	4
37	EPO Engenharia	MG	39.728,78		17
38	Plano & Plano	SP	37.873,42	309	2
39	Porto Ferraz	SP	35.562,00	486	3
40	Exata Construções	SP	33.614,12	514	2
41	Chemim	SP	29.281,00	366	1
42	Stuhlberger	SP	19.174,38	156	1
43	Sólido Construções	MG	18.254,23	122	12
44	REM Construtora	SP	11.000,00	40	1
45	Rubi	RJ	7.126,62	110	2

METRAGEM ENTREGUE EM 2010

POSIÇÃO	CONSTRUTORA	ESTADO	ÁREA TOTAL CONSTRUÍDA (M²)	TOTAL DE UNIDADES	NÚMERO DE EMPREENDIMENTOS
1	Gafisa - Tenda	SP	1.257.125,86	12.149	74
2	MRV Engenharia	MG	1.072.747,85	11.385	88
3	Brookfield	SP	876.614,25	4.950	35
4	Even	SP	554.080,04	2.488	18
5	Tecnisa	SP	446.491,40	3.310	22
6	Trisul	SP	329.613,00	2.093	10
7	Grupo Plaenge	PR	298.101,20	2.458	25
8	EZTEC	SP	259.312,41	1.896	10
9	Direcional	MG	230.459,04	1.892	13
10	Lúcio Engenharia	SP	208.200,00	577	2
11	Camargo Corrêa Desenvolvimento Imobiliário	SP	156.896,00	614	6
12	EBM Incorporações	GO	144.519,75	904	6
13	Grupo Via	DF	131.983,89	641	3
14	Plano & Plano	SP	129.528,00	1.238	6
15	OAS Empreendimentos	BA	92.459,03	872	4
16	Moura Dubeux	PE	90.282,27	413	9
17	EXTO	SP	85.267,02	223	3
18	Queiroz Galvão Desenvolvimento Imobiliário	PE	81.296,92	790	6
19	Borges Landeiro	GO	81.182,58	648	2
20	FMM Engenharia	PR	81.141,50	1.496	17
21	Dominus	RJ	80.616,84	393	2
22	Grupo Thá	PR	79.975,99	498	3
23	Schahin	SP	75.850,00	561	3
24	Diálogo	SP	71.451,00	340	3
25	M.Bigucci	SP	68.431,24	719	6
26	Emccamp	MG	61.046,00	1.070	4
27	Stuhlberger	SP	59.867,00	654	4
28	A. Yoshii	PR	59.327,61	300	3
29	Tarjab	SP	46.471,70	344	4
30	Cyrela Andrade Mendonça	BA	41.828,34	504	2
31	Gabriel Bacelar	PE	39.743,36	178	2
32	Goldsztein Cyrela	RS	38.945,00	340	2
33	Sertenge	BA	38.007,60	288	1
34	Delman	AL	34.138,89	223	5
35	Fortenge	SP	27.867,45	206	1
36	EPO Engenharia	MG	26.404,00		21
37	Santa Isabel	RJ	25.639,75	236	1
38	Chemim	SP	20.676,29	106	2
39	Pinto de Almeida	RJ	19.057,00	135	2
40	Construtora Campos	GO	18.888,58	71	1
41	João Fortes	RJ	17.800,00	9	2
42	NEP Incorporações	RJ	13.319,93		3
43	Sólido Construções	MG	12.478,00	96	9
44	Pernambuco Construtora	PE	11.764,71	100	2
45	Rubi	RJ	8.061,92	50	1

SERTENGE. CONFIANÇA, CREDIBILIDADE E SOLIDEZ EM CONSTRUÇÕES.

Especialista em construções comerciais, residenciais, industriais e obras de saneamento e infraestrutura, a Sertenge sempre teve a sua atuação pautada pela ética, pontualidade e compromisso com a satisfação dos seus Clientes. Uma história de mais de 30 anos que pode ser resumida na conquista de um padrão, o padrão de qualidade Sertenge.

COMPLEXO PETROQUÍMICO DO RIO DE JANEIRO
PETROBRÁS
ITABORAÍ - RJ

COLINA DE PIATÃ
PDG
SALVADOR - BA

MANSÃO MARIA DA LUZ DE ALMEIDA
QUÉRETTE
INCORPORAÇÃO E CONSTRUÇÃO
SALVADOR - BA

PROGRAMA MINHA CASA, MINHA VIDA
CAIXA ECONÔMICA FEDERAL
JUAZEIRO - BA

PLANTA PTA
PETROQUÍMICA SUAPE
IPOJUCA - PE

ISO 9001
BUREAU VERITAS
Certification

SERTENGE
EVOLUÇÃO, EFICIÊNCIA E SATISFAÇÃO

WWW.SERTENGE.COM.BR

METRAGEM LANÇADA EM 2010
RANKING REGIONAL

RANKING CENTRO OESTE

Posição	Construtora	Área Total Construída m²	Unidades	Empreendimentos
1	Brookfield	796.450,67	7.529	19
2	Grupo Via	451.862,39	530	6
3	Grupo Plaenge	266.301,08	1.998	29
4	MRV Engenharia	235.978,48	3.792	10
5	EBM Incorporações	146.618,98	1.194	4
6	Tecnisa	113.672,33	1.754	2
7	Direcional	94.529,10	1.054	3
8	OAS Empreendimentos	54.693,00	715	2
9	Gafisa - Tenda	49.117,64	516	2
10	Trisul	24.042,00	285	2
Total Centro Oeste		2.233.265,67	19.367	79

RANKING NORTE-NORDESTE

Posição	Construtora	Área Total Construída m²	Unidades	Empreendimentos
1	Gafisa - Tenda	611.791,36	5.537	29
2	Direcional	453.965,30	5.952	8
3	MRV Engenharia	292.111,94	4.205	12
4	Moura Dubeux	242.981,77	2.059	16
5	Sertenge	160.415,51	2.848	9
6	Cyrela Andrade Mendonça	92.165,00	1.600	1
7	Queiroz Galvão Desenvolvimento Imobiliário	84.580,75	633	5
8	OAS Empreendimentos	83.882,50	1.120	4
9	Gabriel Bacelar	50.980,27	309	5
10	Pernambuco Construtora	43.329,87	394	5
11	Delman	40.905,53	192	4
12	Tecnisa	40.125,71	456	2
13	Brookfield	20.547,72	210	1
14	FMM Engenharia	12.106,53	140	1
Total Norte-Nordeste		2.137.724,76	24.055	101

RANKING SUL

Posição	Construtora	Área Total Construída m²	Unidades	Empreendimentos
1	Goldsztein Cyrela	366.871,28	3.555	16
2	Grupo Plaenge	344.975,20	2.763	44
3	MRV Engenharia	285.846,43	4.397	24
4	Gafisa - Tenda	218.675,19	2.039	8
5	FMM Engenharia	195.684,18	3.552	16
6	Grupo A. Yoshii	157.152,07	1.096	6
7	Grupo Thá	135.144,04	1.278	6
8	Brookfield	99.697,00	685	3
9	Tarjab	22.659,07	170	1
10	Camargo Corrêa Desenvolvimento Imobiliário	22.537,00	500	1
11	Tecnisa	19.174,38	156	1
Total Sul		1.868.415,84	4.876	20.191

RANKING SUDESTE

Posição	Construtora	Área Total Construída m²	Unidades	Empreendimentos
1	MRV Engenharia	2.368.408,18	33.638	109
2	Gafisa - Tenda	1.272.706,96	10.753	68
3	Trisul	571.488,00	4.307	19
4	Tecnisa	545.279,73	6.312	23
5	Even	505.791,01	3.855	18
6	Eztec	382.920,00	2.309	12
7	Brookfield	345.353,45	3.040	15
8	João Fortes	305.961,00	3.216	12
9	Direcional	281.929,93	5.088	7
10	Camargo Corrêa Desenvolvimento Imobiliário	264.247,00	1.895	7
11	EXTO	171.965,43	1.144	6
12	Dominus	104.063,46	594	5
13	Emccamp	99.383,53	1.722	7
14	OAS Empreendimentos	90.072,83	1.526	4
15	M Bigucci	86.162,80	408	3
16	Fortenge	75.356,52	543	1
17	Lúcio Engenharia	68.440,00	596	3
18	Schahin	65.655,50	561	1
19	Tarjab	58.806,58	420	3
20	Pinto de Almeida	56.866,85	695	5
21	Diálogo	51.752,00	460	2
22	Nep Incorporações	46.442,51	993	3
23	Plano & Plano	37.873,42	309	2
24	Grupo Via	26.428,57	212	1
25	Sólido Construções	18.254,23	122	12
26	FMM Engenharia	15.516,51	288	1
27	Rubi Engenheria	7.126,62	110	2
Total Sudeste		7.924.252,62	85.116	351

O QUE SIGNIFICA 1,1 MILHÃO DE METROS QUADRADOS DE ÁREA EM CONSTRUÇÃO EM 2010?

Para uns pode significar trabalho, para outros realização, para alguns desenvolvimento. Para o ranking ITCnet*, que classifica as cem empresas que mais construíram durante o ano, significa ainda mais. Não foram só as 25 obras entregues em 2010 ou as mais de 61 em andamento na região. Esse resultado foi alcançado principalmente por acreditar no Nordeste, por oferecer as melhores soluções imobiliárias com qualidade e sofisticação.

O nosso objetivo é de cada vez mais superar a expectativa de cada cliente, de realizar seus sonhos e oferecer não só a melhor qualidade de vida como a certeza de um ótimo negócio.

Veja quem foi o primeiro lugar do Nordeste em construção de metros quadrados durante 2010.

Categorias	Construtora Vencedora
Comercial	Brookfield Rio de Janeiro Empreendimentos Imobiliários
Comercial	Racional Engenharia Ltda
Industrial	WTorre Engenharia e Construção S/A
Industrial	Serpal Engenharia e Construtora Ltda
Residencial Regional São Paulo	Gafisa S/A
Residencial Regional Rio de Janeiro	Cyrela Brazil Realty
Residencial Regional Minas Gerais	MRV Engenharia e Participações S/A
Residencial Regional Espírito Santo	Gafisa Construtora e Incorporadora Ltda
Residencial Regional Sul	Plaenge Empreendimentos Ltda
Residencial Regional Norte/Nordeste	**Moura Dubeux Engenharia Ltda**
ITCnet Sustentax de Sustentabilidade Comercial	Racional Engenharia Ltda
ITCnet Sustentax de Sustentabilidade Industrial	Rio Verde Engenharia e Construções Ltda
ITCnet Sustentax de Sustentabilidade Residencial	MPD Eng
ITCnet Sustentax de Sustentabilidade Res. Baixa Renda	Rio Verde

*Segundo a 7ª edição do Ranking ITCnet, divulgada em 30/03/2011, na categoria Residencial

ISO 9001
OHSAS 18001
ISO 14001

Moura Dubeux Engenharia

www.mouradubeux.com.br

RECIFE | NATAL | FORTALEZA | SALVADOR | MACEIÓ

METRAGEM ENTREGUE EM 2010
RANKING REGIONAL

REGIÃO CENTRO-OESTE

Posição	Construtora	Área Total Construída m²	Unidades	Empreendimentos
1	Brookfield	210.682,07	886	12
2	Grupo Plaenge	121.545,46	1.385	12
3	EBM Incorporações	106.872,69	606	4
4	Grupo Via	84.395,08	296	1
5	Borges Landeiro	81.182,58	648	2
6	Direcional	57.716,88	486	3
7	Tecnisa	52.698,00	457	3
8	MRV	51.970,95	622	2
9	Gafisa - Tenda	34.593,45	96	1
10	Construtora Campos	18.888,58	71	1
Total Centro Oeste		820.545,74	5.553	41

RANKING NORTE-NORDESTE

Posição	Construtora	Área Total Construída m²	Unidades	Empreendimentos
1	Gafisa - Tenda	267.180,68	3.533	17
2	OAS Empreendimentos	92.459,03	872	4
3	Moura Dubeux	90.282,27	413	9
4	Direcional	87.394,76	688	3
5	Queiroz Galvão Empreendimentos	81.296,92	790	6
6	Cyrela Andrade Mendonça	41.828,34	504	2
7	Sertenge	38.007,60	288	1
8	Delman	34.138,89	223	5
9	EBM Incorporações	24.507,13	168	1
10	Gabriel Bacelar	22.629,36	78	1
11	Tecnisa	18.513,60	120	1
12	Pernambuco Construtora	11.764,71	100	2
13	FMM Engenharia	10.107,63	144	1
Total Norte-Nordeste		820.110,92	7.921	53

RANKING SUL

Posição	Construtora	Área Total Construída m²	Unidades	Empreendimentos
1	Grupo Plaenge	176.555,76	1.073	13
2	Grupo Thá	79.975,99	498	3
3	FMM Engenharia	71.033,87	1.352	16
4	Grupo A. Yoshii	59.327,61	300	3
5	MRV	43.678,10	384	6

RANKING SUL

6	Goldsztein Cyrela	38.945,00	340	2
7	Tecnisa	38.676,00	490	1
8	Gafisa - Tenda	32.278,68	600	6
9	Tarjab	5.948,52	61	1
Total Sul		546.419,53	5.098	32

RANKING SUDESTE

Posição	Construtora	Área Total Construída m²	Unidades	Empreendimentos
1	MRV Engenharia	977.098,80	10.379	80
2	Gafisa - Tenda	923.073,05	10.020	50
3	Brookfield	665.932,18	4.064	23
4	Even	554.080,04	2.488	18
5	Tecnisa	336.603,80	2.243	17
6	Trisul	329.613,00	2.093	10
7	EZTEC	259.312,41		10
8	Lúcio Engenharia	208.200,00	577	2
9	Camargo Corrêa Desenvolvimento Imobiliário	156.896,00	614	6
10	Plano & Plano	129.528,00	1.238	6
11	Direcional	85.347,40	718	7
12	EXTO	85.267,02	223	3
13	Dominus	80.616,84	393	2
14	Schahin	75.850,00	600	3
15	Diálogo	71.451,00	340	3
16	MBigucci	68.431,24	719	6
17	Emccamp	61.046,02	1.070	4
18	Grupo Via	47.588,81	345	2
19	Tarjab	40.523,18	283	3
20	Fortenge	27.867,45	206	1
21	Construtora Santa Isabel S/A	25.639,75	236	1
22	Pinto de Almeida	19.057,00	135	2
23	João Fortes	17.800,00	9	2
24	Nep Incorporações	13.319,93		3
25	EBM Incorporações	13.139,93	130	1
26	Sólido Construções	12.478,00	96	9
27	Rubi Engenharia	8.061,92	50	1
Total Sudeste		5.293.822,77	39.046	275

Os melhores produtos, as melhores soluções.
Tudo o que você precisa para sua obra seguir sempre em frente.

Você sabe que firmar uma sólida parceria no mercado da construção civil é fundamental para que seus projetos ganhem vida e seu trabalho seja reconhecido pela eficiência e credibilidade. Para isso, você pode contar com a Mecan. A maior fabricante locadora de equipamentos para construção do Brasil e a única que pode oferecer os melhores produtos, uma equipe qualificada à sua disposição e tudo mais que você precisa para ficar tranquilo enquanto sua obra segue em frente. Quando precisar de produtos e soluções, conte com a Mecan.

LOCAÇÃO • VENDAS • SERVIÇOS
ANDAIMES • ELEVADORES • ESCORAMENTOS

www.**mecan**.com.br

Uma empresa do **Grupo Orguel**

mecan®

▲ Minha Casa Minha Vida atinge marca de 1 milhão de moradias e persegue a meta dos 2 milhões

PROGRAMA HABITACIONAL DO GOVERNO FEDERAL É REVISTO E AMPLIADO

Meta do Minha Casa, Minha Vida 2 é a construção de 2 milhões de moradias até 2014, corrigindo os erros revelados na primeira fase do programa

No mês de junho, a presidente Dilma Rousseff anunciou o Programa Minha Casa, Minha Vida 2, que chega com a audaciosa proposta de construção de mais de 2 milhões de moradias e investimentos previstos, até 2014, de R$ 71,7 bilhões, sendo R$ 62,2 bilhões provenientes do Orçamento Geral da União e outros R$ 9,5 bilhões de recursos do Fundo de Garantia por Tempo de Serviço (FGTS). O programa é a continuidade do Minha Casa, Minha Vida, lançado em 2009 e que teve 1.005.128 unidades contratadas, envolvendo 1.076 empresas e 125 entidades.

A grande meta do programa é reduzir o déficit habitacional do país que, segundo dados da Fundação João Pinheiro, chegava a quase 6 milhões em 2009. O Minha Casa Minha Vida 2 chega com mudanças, com 60% dos empreendimentos dedicados a famílias com renda de até R$ 1.395, e a possibilidade de firmar contratos com mulheres chefes de família, com a renda exigida pelo programa, sem a assinatura do cônjuge, ou seja, a mulher não precisará ter sua condição civil regularizada para adquirir o imóvel.

"O desafio do programa é fazer o que nunca foi feito antes no País: atender a faixa de mais baixa renda", afirma a secretária nacional de Habitação, Inês Magalhães. Segundo ela, a meta para a

construção de imóveis para famílias de baixíssima renda (até três salários mínimos) que terão direito a subsídio integral do governo é de 1,2 milhão ante 400 mil unidades da primeira versão.

O programa enfrentou uma série de desafios, em sua fase 1, que terão, nesta nova etapa, algumas ações para aperfeiçoamento das regras. A partir deste ano, haverá concessão uma única vez da subvenção por beneficiário e por imóvel, com a criação de um cadastro para registrar todas as pessoas que já foram atendidas por meio de políticas públicas habitacionais. "Essa ação evitará que alguém receba o subsídio do governo mais de uma vez", explicou a secretária nacional de habitação. O Ministério também adotará regra para quitação antecipada da dívida, que somente será permitida sem a subvenção econômica, além de vedação da transferência de propriedade ou cessão do imóvel sem quitação da dívida.

Outras mudanças nessa segunda fase são a possibilidade de produção e exploração de unidade comercial nos empreendimentos habitacionais multifamiliares para fins de apoio financeiro ao custeio do condomínio e a possibilidade de atuação nas áreas em processo de desapropriação, bem como nas operações de urbanização de assentamentos precários. Tudo para acelerar o processo de arrendamento dos terrenos para construção.

Nesta nova fase, o Banco do Brasil terá participação em todas as modalidades do programa. Na fase antiga, o BB operava no financiamento para as faixas 2 (com renda de até R$ 3.100) e 3 (com renda de até R$ 5.000) do programa. A partir do próximo ano, o banco também passará a atuar na faixa 1 (com renda de até R$ 1.600).

As mudanças também incluem a ampliação da área construída para melhoria da acessibilidade, com portas e janelas maiores, azulejos em todas as paredes da cozinha e banheiro, piso cerâmico em todos os cômodos e aquecimento solar em todas as casas. Se na fase 1 a casa era de 35 m² e o apartamento de 42 m², a casa passa agora a ter 39,6 m², e o apartamento a medir 45,5 m².

Com essas dimensões, o governo tenta melhorar uma série de desafios que não foram contornados na fase 1. Mesmo com resultados considerados positivos no primeiro período do programa, com investimentos de R$ 53,2 bilhões, geração de 665 mil postos de trabalhos e o benefício de habitação a 3,4 milhões de pessoas, o Minha Casa, Minha Vida encontrou dificuldades, principalmente no processo de alocação nas unidades habitacionais das famílias com renda entre 0 e 3 salários mínimos, além da venda e aluguel dessas unidades pelos beneficiários.

No caso da lentidão na alocação das famílias, o diagnóstico do Ministério das Cidades é de que houve baixo envolvimento das prefeituras na implementação do programa, com dificuldades de cadastramento e de seleção das famílias, e acompanhamento social insuficiente – tanto na pré quanto na pós ocupação, além de dificuldades operacionais da Caixa.

Saneando desvios

Segundo a secretária, para resolver esses problemas, o Ministério das Cidades e a Caixa fizeram reuniões com municípios que tinham empreendimentos em fase de conclusão para cobrar celeridade e repactuar os compromissos. Além disso, houve a execução de um trabalho social com o aumento dos recursos e obrigatoriedade de participação do município. Para reduzir a venda e o aluguel das unidades houve um convênio da Caixa com a Polícia Federal, para promover uma fiscalização mais efetiva nos empreendimentos do MCMV e evitar desvios de finalidade.

No caso das dificuldades no cumprimento dos compromissos por parte dos Estados e Municípios, a Caixa intensificou o acompanhamento dos compromissos assumidos na contratação, além de realizar reuniões com os municípios para cobrar os compromissos.

◀ Inês Magalhães, secretaria nacional de Habitação

No caso de famílias com renda de 3 a 10 salários mínimos, houve, segundo o Ministério das Cidades, a falta de capacidade operacional da Caixa Econômica para absorver o aumento dos desligamentos de pessoa jurídica. O diagnóstico é que até dezembro deste ano haja 95 mil desligamentos. Para sanar esse problema, haverá ampliação do número de correspondentes credenciados, com remuneração diferenciada por performance, além da capacitação para os novos credenciados.

Outro problema recorrente foi a cobrança de valores fora do contrato de venda do imóvel financiado pelas empresas, levando o Ministério e a Caixa a adotarem como medidas a notificação de todas as empresas e correspondentes bancários que operam o programa, bem como a CBIC e os Sinduscons, sobre as denúncias e consequências legais decorrentes da prática.

Também foi estabelecido convênio com o Conselho Federal de Corretores de Imóveis para fiscalização das imobiliárias que comercializam empreendimentos do MCMV.

Quanto à baixa qualidade construtiva e a falta de infraestrutura em microempreendimentos com produção não financiada pela Caixa, alvo de várias reclamações, a partir de fevereiro deste ano houve a suspensão da contratação de empreendimentos em vias sem pavimentação e a adoção de medidas complementares para contratação. "Estamos exigindo a anotação de responsabilidade técnica (ART) de projeto e de execução para responsabilização, além do laudo de avaliação e inclusão de parecer complementar quanto à qualidade do imóvel", observou a secretária.

Segundo o Ministério, também foram estabelecidas condições mínimas quanto a infraestrutura, características construtivas e ligações de serviços, com a comprovação de que o imóvel está na malha urbana com vias internas de acesso, seguras e transitáveis.

▲ Direcional aproveita a oportunidade no segmento popular

EMPRESA SE ESPECIALIZA E CRESCE COM FOCO NO SEGMENTO POPULAR

Para a Direcional, 2010 representou um crescimento de 32% em unidades lançadas e aumento de 58% nas vendas, em relação a 2009, com produtos voltados principalmente para o segmento popular

As boas perspectivas dos empreendimentos para o Programa Minha Casa, Minha Vida têm levado empresas como a Direcional Engenharia, uma das pioneiras do mercado econômico na área imobiliária, a construir uma estratégia em que 74,2% dos terrenos hoje disponíveis em seu banco possam ser utilizados para esse programa. Em 2010, a companhia lançou 12.364 unidades e adquiriu terrenos com potencial de venda de R$ 2,3 bilhões, registrando um crescimento de 32% em unidades lançadas e aumento de 58% nas vendas contratadas em relação a 2009. Para este ano, a perspectiva é garantir resultados ainda melhores. O objetivo da empresa, para os próximos cinco anos, é ampliar sua capacidade construtiva e eficiência operacional, garantindo não só o atendimento a diversas demandas da população como o crescimento, além dos oito estados já atendidos.

Prova de que a empresa está no caminho certo são os números do início deste ano, que apontam um crescimento de 58,3% em relação ao mesmo período de 2010. "No primeiro trimestre de 2011, os lançamentos da empresa chegaram a R$ 223,3 milhões. O lucro líquido ajustado foi de R$ 50,7 milhões e as vendas contratadas somaram R$ 175,1 milhões. Estamos muito otimistas com a forte demanda nas vendas de nossos produtos, principalmente para os empreendimentos voltados para o segmento econômico, que apontam boas oportunidades de lançamentos", afirma o diretor comercial da

Direcional, Ricardo Ribeiro.

Ao final do primeiro trimestre deste ano, o banco de terrenos da companhia gerava um VGV de R$ 7 bilhões, sendo 79,3% deste total voltados para a construção de empreendimentos populares e 74,2% para o programa Minha Casa, Minha Vida. O preço médio das unidades do estoque de terrenos nesse mesmo período era de R$ 136,4 mil, com as regiões Norte e Centro-Oeste concentrando 53,4% das unidades do landbank da companhia, e os projetos de grande porte (acima de 1.000 unidades no mesmo terreno) representando 78,2% do VGV potencial.

Enquanto a média setorial de margem líquida do mercado foi de 14% neste primeiro trimestre, a da Direcional chegou a 21,7%, uma das maiores entre as construtoras com capital aberto. Para o diretor Comercial, essa boa fase é fruto de um trabalho de três décadas de atividades, iniciado pelo fundador Ricardo Valadares Gontijo e sua mulher, Ana Lúcia, em que a Direcional construiu uma área superior a 2,8 milhões m² e entregou ou incorporou mais de 40 mil unidades. "Sempre privilegiamos estratégias comerciais e tecnologias construtivas adequadas para cada tipo de empreendimento, o que nos permite agilidade de execução e sucesso de vendas", observa.

Há três anos a empresa abriu o capital, o que significou, segundo o diretor, um marco para a sua história. "Os recursos obtidos foram investidos na reestruturação da Direcional, possibilitando sua expansão", diz. Nos últimos anos, a Direcional recebeu injeções de capital do fundo Tarpon, além da emissão de ações no IPO, em 2009, e do follow on, em 2011. "Nosso foco é na rentabilidade, no retorno para nossos acionistas e na satisfação dos nossos clientes", atenta o diretor.

Diversificando tecnologia

Para sua estratégia de negócios, a Direcional optou por um modelo totalmente verticalizado, com quase 11 mil colaboradores próprios, posicionamento geográfico com atuação em mercados pouco explorados e elevado potencial de crescimento e execução de projetos de larga escala com conceito diferenciado. Para isso, a empresa optou pela criação de um departamento exclusivo de inovações tecnológicas em que, de acordo com a demanda do mercado e o perfil de empreendimento, é possível escolher o processo construtivo mais adequado.

▲ Ricardo Ribeiro, diretor comercial: crescimento de 58,3% na primeira metade do ano

"Para a construção de unidades no segmento de 0 a 3 salários mínimos do Minha Casa, Minha Vida, por exemplo, utilizamos tecnologia industrializada, com processos padronizados, através do uso de formas de alumínio. Este método possibilita a redução do prazo e da necessidade de mão de obra", explica o diretor comercial. Outro método empregado é o de alvenaria estrutural, com laje pré-moldada içada, que também reduz o prazo de construção e a necessidade de mão de obra e de escoramento.

Considerada uma das principais construtoras que atendem o Minha Casa, Minha Vida, a Direcional contratou 7.391 unidades nessa faixa de renda, com VGV de R$ 380,2 milhões. Ribeiro avalia que através do programa a capacidade de compra de um imóvel pela população do país aumentou de forma exponencial, fato que impulsionou o crescimento da empresa. "Através do programa, houve a redução da taxa de juros cobrada nos financiamentos imobiliários para famílias com renda de R$ 4.650. Além disso, proporcionou financiamento de até 100% do valor do imóvel com prazo de pagamento em até 30 anos. O resultado foi a introdução de subsídios nos quais o governo paga parte do valor financiado para famílias que ganham entre R$ 1.395 a R$ 2.790".

Atuando em oito estados brasileiros – Amazonas, Distrito Federal, Espírito Santo, Minas Gerais, Pará, Rio de Janeiro, Rondônia e São Paulo – a empresa procura dividir sua ação entre mercados com forte demanda e outros ascendentes. Além dos Estados da região Sudeste, em que a demanda é maior, a companhia tem investido forte na presença de mercados como o Norte e o Centro-Oeste, onde tem 54% de seus terrenos e que representam mercados ascendentes e com menor competição. "No Amazonas, por exemplo, contamos com 16 empreendimentos, de um total de 38 empreendimentos nos 8 estados", diz Ribeiro.

Além dos empreendimentos integrantes do Minha Casa, Minha Vida, a empresa conta com outros seis de grande porte voltados para o segmento popular em construção nas cidades de Porto Velho (RO), Macaé (RJ), Marabá (PA), Belém (PA), Manaus (AM) e Brasília (DF). Porém, como explica o diretor Comercial da Direcional, com um novo conceito de moradia popular em que, além de residências, os empreendimentos contam com grandes áreas comuns com itens de lazer, como academia, espaço gourmet, praça de leitura, além de campo de futebol, quadra esportiva, piscina, churrasqueira, entre outros.

"O conceito de bairro planejado empregado pela empresa torna esses empreendimentos verdadeiras minicidades, com ruas pavimentadas e infraestrutura de serviços, como escolas e postos de saúde, além de comércio local. Também temos projetos voltados para a classe média e empreendimentos comerciais", afirma o diretor.

Novos segmentos

Em busca da evolução desse mercado, mas também voltada para o novo, a Direcional tem buscado também a diversificação em sua atuação. Em maio passado, a empresa assinou um contrato com a Brazil Hospitality GRoup (BHG) para o lançamento do primeiro hotel com a bandeira Tulip Inn em Belo Horizonte, que será construído em um dos pontos mais sofisticados da cidade, o bairro Savassi. O hotel está incluído na categoria conforto, com tarifas competitivas e altos retornos aos proprietários das unidades hoteleiras. "Acreditamos muito no potencial deste lançamento, pois o mercado brasileiro vive um momento muito oportuno para investimentos em hotéis". Para o diretor, além da Copa do Mundo e das Olimpíadas, que alavancam e antecipam investimentos no país, três fatores devem manter a boa procura de hotéis para além do período dos eventos: a boa fase do Brasil na economia mundial, a expansão da população com acesso a turismo e a intensificação do turismo de negócios.

SHOPPING CENTERS SE MULTIPLICAM NO CONCEITO DE COMPLEXOS MULTIUSO

Setor prevê uma expansão de 12% em 2011, o que representará cerca de 16 novas inaugurações

A indústria de shopping centers fechou o ano de 2010 com um faturamento de R$ 87 bilhões, registrando um aumento de 17,5% no período, ante os R$ 74 bilhões de 2009. Os números são da Associação Brasileira de Shopping Centers (Abrasce) e se referem aos resultados de 415 centros de compras, responsáveis pela geração de mais de 720 mil empregos diretos. A expertise do empreendedor brasileiro na indústria de shopping centers é um dos diferenciais que contribuem para o crescimento do setor no País. Isso sem falar em fatores socioeconômicos como oferta de crédito e prazos mais facilitados, aumento dos empregos formais e a ascensão das classes B e C. Tudo isso, somado, ajudou a impulsionar o mercado em 2010.

▲ Pé direito alto, corredores amplos, iluminação natural e paisagismo – novos projetos buscam sintonia com anseios ambientais

Como resultado, o que se observa são os lançamentos programados para 2011 e 2012. Neste ano serão mais 16 inaugurações em várias capitais brasileiras, com destaque para Rio Branco (AC), que terá o seu primeiro shopping. Além das capitais, cidades menores como Uberlândia (SP), Blumenau (SC) e Resende (RJ) também terão inaugurações em 2011.

Em 2010 foram inaugurados 16 malls em grandes capitais e nas cidades do interior do País, que somaram mais de 540 mil m² de ABL (área bruta locável) e geraram cerca de 53 mil novos empregos. Com uma média mensal de 329 milhões de visitantes, os shopping centers brasileiros estão localizados em sua maioria na região Sudeste (55%), outros 19% na região Sul, 14% na Nordeste, 9% na Centro-Oeste e 3% na Norte.

Assim como outros segmentos, os shoppings brasileiros estão, desde o início da década, passando por uma readequação e acompanhando a tendência mundial. Novos conceitos, como as chamadas áreas malls, que têm luz natural e lojas abertas para ruas e jardins, novo layout, além do uso misto conjugando os espaços de compras, trabalho e convivência são as novidades do segmento para agregar valor e atrair mais consumidores.

Novos empreendimentos

A Lumine, empresa que possui forte atuação e experiência no mercado brasileiro de shopping centers é responsável pela administração de 11 shoppings nos estados de São Paulo, Rio de Janeiro e Mato Grosso. São malls que somam mais de 200 mil m² de ABL. Até o final do ano que vem, a empresa terá mais dois centros comerciais sob a sua gestão. São eles o Cidade Norte de São José do Rio Preto e o Shopping Center Limeira, ambos no interior de São Paulo.

Cidade Norte - Com inauguração prevista para o Natal de 2012, o Cidade Norte – orçado em R$ 60 milhões e com expectativa de gerar 2.000 empregos – é o primeiro shopping localizado ao Norte da cidade, onde cerca de 50% da população local ficam concentrados. O shopping terá 14.682 m² de ABL e contará com 110 lojas satélites, quatro âncoras, 10 fast foods, quatro salas de cinema, além de lojas fechadas. Trata-se de um empreendimento focado em segmentos específicos de público de uma cidade média, com população de 400 mil habitantes (IBGE 2009).

Shopping Center Limeira – Nada mais é que o Limeira Shopping, que está passando por uma revitalização a cargo da Lumine, a qual também será responsável pela comercialização das lojas. Para Claudio Sallum, sócio-diretor da Lumine, o desenvolvimento industrial e imobiliário em andamento na região é um fator que justifica os investimentos no empreendimento.

Instalado na entrada da cidade, o shopping ocupará uma área de cerca de 20 mil m². Controlado 100% pela AK Realty, o empreendimento está em fase de projeto para a definição de como será conduzida sua completa revitalização. "Identificamos, por meio de pesquisa de mercado, que Limeira é hoje uma cidade com alta demanda de varejo, um reflexo do crescimento econômico local. Daí nossa estratégia de aproveitar o ativo já existente e transformá-lo no melhor espaço de compras e lazer da cidade e região", explica André Kissajikian, diretor da AK Realty.

Levantamento da Gismarket sobre as oportunidades de negócio do Limeira Shopping Center mostra que, nos próximos dois anos, cerca de 280 mil pessoas deverão frequentar o estabelecimento. Outro dado é o potencial de consumo. Estão previstos R$ 108.994 milhões/mês, valor obtido pela relação renda total mensal do mercado X potencial de gastos médios domiciliares.

Seguindo sua linha de negócios de investir em praças pouco exploradas, mas com forte potencial mercadológico, outra empresa com importante presença no setor, a Alliansce, acaba de entregar à população de Campos dos Goytacazes, no Norte fluminense, seu mais novo empreendimento: o Boulevard Shopping Campos.

Inaugurado no dia 26 de abril deste ano, é o primeiro grande shopping da região, contando com um mix especial de 85 lojas, somando 19 mil m² de ABL, entre as quais cinco âncoras e cinco mega lojas. No total, são cerca de 39,5 mil m² de área construída e 1.600 vagas de estacionamento.

Um dos destaques são as cinco salas de cinema, sendo duas para filmes em 3D, com tela gigante de 180 m² e som espacial IMM.

A estimativa de consumidores/mês é de 1 milhão, das classes A, B e C. O investimento total disponibilizado pelos empreendedores - Alliansce Shopping Centers e PARGIM Empreendimentos – e lojistas é de R$100 milhões. As obras foram executadas pela Senpro Engenharia.

Além deste empreendimento, a Alliansce está preparando mais dois lançamentos, desta vez nas cidades de Belém (PA) e Maceio (AL), onde estão sendo cons-

▶ Village Mall, no Rio de Janeiro, da Multiplan: crescimento do consumo alavanca investimentos nas grandes cidades

truídos o Parque Shopping Belém, com obras a cargo do consórcio CCB/Fujita; e o Parque Shopping Maceió, em fase de terraplanagem pela OAS.

Parque Shopping Belém – O shopping deve ser inaugurado no segundo trimestre de 2012 e conta com uma ABL de 32,7 mil m² e 140 lojas. A região está em fase de expansão e é o local onde empresas do setor imobiliário estão lançando novos empreendimentos residenciais.

Parque Shopping Maceió – Trata-se de um empreendimento com cerca de 35.868 m² de ABL para receber 90 lojas, sendo quatro âncoras e cinco megalojas. O projeto contempla um complexo multiuso, integrando prédios comerciais, residenciais e um hotel ao shopping. A obra está orçada em cerca de R$ 150 milhões, ocupa uma área de aproximadamente 95 mil m² e deve ser inaugurada em dezembro de 2012.

Complexos multiuso

O mercado de shopping tem se beneficiado do bom momento da economia brasileira, principalmente no que se refere ao poder de consumo da nova classe média. Atenta a esse boom, a Multiplan – líder do setor com participação média de 67,4% do mercado e um portfólio de 13 shoppings em operação, que totaliza uma ABL de 551.368 m², 3.600 lojas e tráfego anual de consumidores da ordem de 159 milhões – está investindo R$ 1,24 bilhão na construção de cinco novos empreendimentos. Vários deles estão dentro do novo conceito de complexos multiuso, reunindo comércio, lazer, esportes, negócios e até residências, atendendo à necessidade crescente das pessoas de resolverem suas vidas em um só local.

Os novos empreendimentos da Multiplan são o Park Shopping São Caetano, Jundiaí Shopping, Park Shopping Campo Grande, Village Mall e Parque Shopping Maceió (em parceria com a Alliansce, localizados, respectivamente, no estado de São Paulo, Rio de Janeiro e Alagoas). Para a escolha dos locais, a Multiplan utiliza-se sempre de informações obtidas em pesquisas realizadas por empresas especializadas, que auxiliam ainda na definição de tamanho, público, mix de lojas, entre outros fatores.

Os novos shoppings, que têm como foco os públicos A/B com uma parcela de C, trazem pé direito alto, corredores amplos, uso extensivo de claraboia para aumento da entrada de luz natural, estacionamentos amplos, paisagismo e áreas comuns generosas.

Park Shopping São Caetano - A cargo da construtora Sobloco, o shopping fará parte do mais novo bairro da cidade de São Caetano do Sul (SP), o Espaço Cerâmica, que tem uma área de 300 mil m², totalmente planejada e sustentável, que reunirá moradia, trabalho e lazer.

O shopping está localizado bem no centro do bairro: é um projeto grandioso, que reunirá 223 lojas, sendo 16 âncoras e megalojas, em 84,3 mil m² de área construída, e quase 39 mil m² de ABL. O investimento será de R$ 250 milhões.

"Este será o shopping mais completo e moderno do ABC, uma região que tem 1,6 milhão de habitantes", afirma José Isaac Peres, presidente da Multiplan. O empreendimento reunirá compras, serviços e entretenimento. Serão seis salas de cinema tipo stadium, praça de alimentação com 30 operações, além de restaurantes com áreas avarandadas e vista para o Espaço Cerâmica. O projeto arquitetônico privilegiará a integração com o entorno, fazendo uso de painéis de vidro que favorecem a iluminação natural, economizam energia e proporcionam um ambiente mais agradável. O estacionamento terá mais de duas mil vagas.

"O objetivo maior foi valorizar os lojistas, transmitindo aos consumidores uma experiência agradável e segura, fazendo a integração de todos os espaços da forma mais simples e direta possível. A seleção dos materiais construtivos e dos acabamentos foi estabelecida através da associação de tecnologia, simplicidade e eficiência energética", explica o arquiteto responsável pelo projeto, Paulo Baruki.

O projeto do shopping já nasce com áreas para uma futura expansão de 13.411 m² e a construção de quatro torres comerciais com 36.334 m² de área privativa,

A solução para cada obra

CIMBRE / ESTRUTURAS MK - USINA HIDRELÉTRICA JIRAU - PORTO VELHO - RO

ULMA

Construcción

50 1961-2011

Matriz São Paulo
Tel. + 55 11 3883-1300
comercial@ulma.com.br
www.ulma-c.com.br

FILIAIS

Bahia
Tel. + 55 71 3288 2003
Brasília
Tel. + 55 61 3556 6226
Rio de Janeiro
Tel. + 55 21 2560 2757
Rio Grande do Sul
Tel.+55 51 3337 1003
Minas Gerais
Tel. + 55 31 3646 1301
Mato Grosso
Tel.+55 65 8158 0203

▶ Novos empreendimentos focam mais conforto e segurança dos visitantes

sendo 870 salas no total e um centro de convenções de 2,9 mil m².

Jundiaí Shopping – O novo centro de compras de Jundiaí (SP), com obra a cargo da Construcap terá, em sua primeira fase, 34.927m² de ABL, 193 lojas – sendo 14 âncoras e megalojas – e 2.079 vagas de estacionamento. Seu custo está estimado em R$ 270 milhões. As obras já foram iniciadas e a inauguração está prevista para outubro de 2012.

O shopping terá um mix de lojas e atrações que será o mais diversificado da região. Serão construídos dois pisos de lojas e um terceiro com cinemas multiplex, com qualidade de som e imagem de nível internacional, além de três pisos em subsolo para o estacionamento.

"O terreno de 45 mil m² onde será erguido o shopping fica na principal avenida da cidade, a Av. 9 de Julho, em um dos pontos mais movimentados da região", afirma o presidente da Multiplan. A área de influência vai abranger quatro municípios, além de Jundiaí: Campo Limpo Paulista, Louveira, Várzea Paulista e Itupeva. Dentro de Jundiaí, a área de influência preferencial soma um total de 300 mil pessoas, sendo 89% desses da classe ABC.

O projeto do Jundiaí Shopping está em acordo com a estratégia da companhia de desenvolver complexos multiuso, reunindo diversos empreendimentos em um mesmo local (prédios residenciais, edifícios de escritórios, hotéis, etc). O projeto inclui ainda duas torres comerciais de 10 andares cada e prevê uma expansão do shopping de 13.260 m² de ABL para lançamento futuro.

Park Shopping Campo Grande - Localizado na zona oeste do Rio de Janei-

PARQUE SHOPPING BELÉM E PARQUE SHOPPING MACEIÓ, DA ALIANSCE SHOPPING CENTERS

ro, o shopping, sob a responsabilidade da Racional Engenharia, contará com 273 lojas, sendo 16 âncoras e megalojas, seis restaurantes, sete salas de cinema, área gourmet externa e 2.300 vagas de estacionamento. São 41.878 mil m² de ABL, 71.863 m² de área construída e um investimento da ordem de R$ 215,5 milhões, com taxa interna de retorno real e desalavancada estimada em 20,6% a.a (ao ano). O resultado operacional líquido (NOI) esperado para o primeiro e o terceiro ano é de R$ 23,5 milhões e R$ 31,4 milhões, respectivamente.

Com público potencial de 650 mil pessoas em sua área de influência, o shopping atenderá ao consumidor regional, formado predominantemente pelas classes B e C. O empreendimento está em construção e deve ser inaugurado em novembro de 2012.

VillageMall - Com 134 lojas distribuídas em três pisos interligados por escadas rolantes e elevadores panorâmicos, e um projeto arquitetônico arrojado, que privilegia a vista e a integração com a paisagem do entorno, o VillageMall deve absorver investimentos de R$ 410 milhões (contra investimento médio na construção de um shopping, de R$ 250 milhões). A obra, que está sendo executada pela Racional Engenharia, promete trazer novos ares de sofisticação e exclusividade para a cidade do Rio de Janeiro. "O VillageMall terá foco em moda, gastronomia e cultura", explica o presidente da Multiplan.

O projeto prevê um teatro para 1000 pessoas, com vão livre de 30 m e altura de palco de 16 m, possibilitando a montagem de grandes espetáculos; quatro salas VIPs de cinema com 396 lugares no total, uma área de 1800 m² para eventos com amplo terraço descoberto, voltado para a Lagoa da Barra da Tijuca, onde também haverá quatro restaurantes. São 1.770 vagas de estacionamento e um estacionamento VIP, e 26.371 m² de Área Bruta Locável (ABL). O mall é amplo, com espaço para lounges nas áreas centrais, e tem grandes janelas e teto de vidro para aproveitar a luz natural e a paisagem do entorno. O shopping deve ser inaugurado em 2012.

O VillageMall "foi pensado para oferecer comodidade e conforto aos clientes em um ambiente arejado, espaçoso, com áreas comuns generosas". São 8 mil m² de vidro em clarabóias e átriuns, corredores mais largos, entre 10 e 17 m, (quando a medida padrão é entre 6 e 12 m), e pé direito entre 5,8 e 6,5 m de altura (o padrão é de 5 m). Esse espaço generoso favorecerá também as lojas, que terão no mínimo 5 m frontais de vitrines.

AEROPORTOS NO BRASIL, UMA DIFÍCIL DECOLAGEM

▲ Investimentos medíocres não acompanharam crescimento do tráfego aéreo, ampliado com a ascensão das camadas populares

Demanda crescendo dois dígitos por ano e investimentos abaixo do necessário criaram um dos maiores gargalos da infraestrutura brasileira. Decisão de privatizar três dos principais terminais cria perspectiva promissora para o setor

Com problemas em quase todos os aeroportos das cidades-sede da Copa de 2014 (não por acaso os maiores do País), o governo decidiu mudar o modelo inicialmente previsto para alavancar as obras necessárias nos terminais – concessão apenas da exploração comercial dos aeroportos (lojas, estacionamentos e espaços publicitários) – e anunciou que vai privatizar integralmente os três principais aeroportos internacionais do País – Cumbica, em Guarulhos, Viracopos, em Campinas, e Juscelino Kubistchek, em Brasília. A primeira opção estudada se mostrou pouco atraente para grandes empresas, sobretudo estrangeiras, que viam com desconfiança ter de submeter suas estratégias às decisões do governo. No novo modelo as concessões serão feitas por meio de Sociedades de Propósito Específico (SPE), a serem constituídas por empresas brasileiras e estrangeiras que ficarão com 51% do capital.

A Infraero continuará no negócio, mas como minoritária, com 49% da SPE. A ideia agora é conceder as operações aeroportuárias e a exploração das áreas comerciais. Com isso, a arrecadação das tarifas pagas por passageiros e pelas companhias aéreas, a maior fatia do negócio, também foi incluída na concessão. O governo federal informou que o edital para concessão de novas áreas nos aeroportos de Guarulhos, Campinas e Brasília deverá ficar pronto em dezembro.

Em 2010, a Infraero foi a terceira maior empresa do mundo em quantidade de passageiros e a segunda em número de aeroportos administrados (66). Tal gigantismo não impediu que a companhia perdesse a mão. O forte crescimento da demanda dos últimos oito anos (117%), saltando de 71 milhões de passageiros transportados, em 2003, para 154 milhões em 2010, sem o respectivo aumento da capacidade operacional dos aeroportos, fez com que 14 dos 20 maiores terminais de passageiros funcionassem acima do limite em 2010. Segundo o Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (Ipea), a demanda do setor aéreo aumentou, em média, 10,2% ao ano no período de 2003 a 2010. Somente no biênio 2009-2010, a demanda cresceu 20,4%.

O estudo do Ipea vai além e mostra que 17 aeroportos em 20 analisados estão em situação crítica ou preocupante, ou seja, operam acima da capacidade prevista. Apenas três estavam em situação adequada em 2010 – com taxa de ocupação inferior a

80%: Galeão (RJ), Salvador e Recife. Outros três estavam em situação preocupante, com taxa de ocupação entre 80% e 100%: Curitiba, Belém e Santos Dumont (RJ). Em 14 aeroportos a situação foi considerada crítica, com taxa de ocupação média de 187,15%.

O pior caso é do aeroporto de Vitória (taxa de ocupação de 472%), seguido por Goiânia (391%) e Florianópolis (243%). A relação dos aeroportos em situação precária inclui ainda Fortaleza (169%), Porto Alegre (166%), Confins-MG (145%), Viracopos-Campinas (143%), Brasília (141%), Cuiabá (133%), Guarulhos (130%), Congonhas (129%), Natal (127%), Maceió (119%) e Manaus (108%).

O problema ganhou contornos ainda mais preocupantes com a proximidade da Copa e das Olimpíadas. Ficou evidente que as urgentes obras de melhoria dos aeroportos – ampliação das pistas, construção de novos terminais e de guichês de atendimento – não aconteceriam a tempo mantendo-se o ritmo empregado pela Infraero. A luz vermelha acendeu para o governo quando a pesquisa produzida pelo Ipea – "Aeroportos no Brasil: investimentos recentes, perspectivas e preocupações", divulgada em abril, indicou que nove dos 13 aeroportos que estão sendo modernizados para a Copa de 2014 não ficariam prontos para o evento. Com base no tempo médio de uma obra de infraestrutura de transporte de grande porte no Brasil, e no estágio atual dos trabalhos em cada aeroporto, o Ipea concluiu que os aeroportos de Guarulhos, Campinas, Confins, Manaus, Fortaleza, Brasília, Salvador, Cuiabá, e Porto Alegre não estariam prontos para o mundial e seriam inaugurados somente em 2017.

Não entraram na lista do Ipea os aeroportos do Galeão, que está com obras em andamento e previsão de entrega para o final de 2012; do Recife, que precisa apenas da construção de uma torre de controle; e o novo aeroporto de Natal, São Gonçalo do Amarante, que será concedido à iniciativa privada e ainda não tem previsão de conclusão (ver matéria nesta edição). O atual aeroporto da capital do Rio Grande do Norte receberá investimentos para ampliar o terminal de passageiros. Já o de Curitiba deve ficar pronto dentro do prazo previsto pelo governo, em 2013.

Realizar as obras necessárias para atender ao movimento esperado para 2014 (151,8 milhões de pessoas nos 13 aeroportos da Copa) levaria de cinco a sete anos seguindo os padrões atuais, apesar de em nota técnica o Ipea indicar que o plano de investimento da Infraero, de R$1,4 bilhão ao ano (entre 2011 e 2014), totalizando R$ 5,6 bilhões, representa mais que o triplo da média anual investida entre 2003 e 2010 (R$ 430,3 milhões). O problema é que a Infraero não tem conseguido realizar nos últimos sete anos seus próprios planos de investimento. A média de execução do programa de investimentos da companhia foi de apenas 44%, quando se compara os recursos autorizados com os realizados. Mantido o ritmo, aplicaria apenas R$ 2,5 bilhões até 2014 ou pouco menos da me-

tade dos recursos previstos.

A Infraero se defende e diz que reafirma seu compromisso de cumprir o cronograma proposto para as obras dos aeroportos relacionados à Copa de 2014, adequando-os não apenas à demanda dos jogos, mas à projeção para o setor aéreo brasileiro. "Para isso, desde 2010 a empresa deu início a uma série de parcerias, como a firmada com o Exército. No mais recente acordo entre as duas instituições, o Exército realizará parte das obras de terraplanagem das áreas do novo pátio de aeronaves e do terceiro terminal de passageiros do aeroporto Guarulhos. O Exército também realiza, desde julho de 2010, outras obras de infraestrutura no local", revela Jaime Henrique Caldas Parreira, diretor de Engenharia e Meio Ambiente da Infraero. "Além disso, a Infraero mantém diálogo constante com órgãos de controle externo no sentido de acelerar, dentro das normas previstas pela Lei nº 8.666, os processos licitatórios pertinentes aos projetos e obras relacionados aos aeroportos."

Mesmo se todas as obras dos aeroportos forem concluídas até 2014, ainda vai faltar espaço nos aeroportos. Com as reformas, a capacidade dos 13 aeroportos da Copa será de 148,7 milhões. Considerando o crescimento da economia brasileira até lá, o Ipea calcula que o movimento de passageiros vai crescer em média 10% ao ano, atingindo 151,8 milhões em 2014. Dez aeroportos já estariam no sufoco, com taxa de ocupação superior a 100%. Segundo o levantamento do Ipea, a análise do plano de investimentos para os 13 aeroportos da Copa sugere que as obras foram planejadas com subdimensionamento da demanda futura.

Choque de gestão

"A Copa deveria servir como um catalisador para investimentos que já são necessários simplesmente porque a economia está crescendo e porque há gargalos e desequilíbrios históricos, fruto da falta de investimentos no passado." Quem afirma isso é Paulo Godoy, presidente da Associação Brasileira da Infraestrutura e Indústrias de Base (Abdib). "Desconheço mecanismo que possa acelerar os investimentos da Infraero de forma a que fique pronto na data prevista", disse ao apresentar a pesquisa o coordenador de Infraestrutura Econômica do Ipea, Carlos Campos. O técnico defende que soluções alternativas, como terminais provisórios, talvez sejam a melhor escolha para o período da Copa.

Para o engenheiro aeronáutico e professor da Escola Politécnica da USP, Jorge Eduardo Leal, a solução para os aeroportos do Brasil passa por fazer um choque de gestão, permitindo a entrada de capital privado sem que isso signifique um monopólio privado. "Nem também que leve a uma situação semelhante à que ocorreu no Rio com os Jogos Panamericanos, quando as obras tiveram custo 13 vezes maior do que o orçado, com qualidade ruim." Leal diz acreditar em concessões e não em privatização. "E para serem rápidas, concessões operacionais com cláusulas de investimento. O problema de nossos aeroportos é falta de gestão, de planejamento (revisto e levado a sério) e de investimentos."

Na opinião do presidente da Abdib, os investimentos do setor aeroportuário precisam de um novo processo que inclua uma completa transformação no modelo regulatório e na forma de gestão. "A concessão,

EMPRESAS INTERESSADAS

As maiores empreiteiras do país devem participar dos consórcios que irão arrematar os aeroportos brasileiros. A Camargo Corrêa já havia manifestado intenção de participar tanto da construção quanto da exploração dos terminais. Dispõe para isso de uma subsidiária (A-Port), em parceria com uma empresa suíça e outra chilena. No exterior, administra terminais aéreos no Chile, na Colômbia, em Honduras e nas Antilhas Holandesas.

Parceira da Andrade Gutierrez no Brasil, a Fraport, da Alemanha, também tem demonstrado interesse em participar do processo de concessão de aeroportos no Brasil, sobretudo dos aeroportos de Guarulhos, Galeão, Brasília e Confins. Já a Odebrecht pretende participar das concessões por meio da OTP, empresa criada em 2010 com foco no setor de transportes. Paulo Godoy, da Abdib, acredita que a concessão é, do ponto de vista das empresas de infraestrutura, o melhor modelo para garantir os investimentos, a qualidade na prestação dos serviços e o desenvolvimento do setor. "Tudo dependerá das regras e da forma como o governo federal decidirá implementar as primeiras ideias que foram anunciadas."

primeiramente, é fundamental para a operação do sistema aeroportuário, qualquer que seja a decisão em torno do operador, se ele será público ou privado, ou se o modelo aceitará ambos", avalia Paulo Godoy.

Para o executivo, a operação dos aeroportos precisa estar vinculada a um contrato de concessão, como ocorre em outros importantes setores da infraestrutura, que traga regras indicando quais são as responsabilidades, metas e direitos dos operadores, quais são as normas de revisão tarifária, tudo isso atrelado à fiscalização de uma agência reguladora. "A introdução do modelo de concessão também vai colaborar para estabelecer indicadores para medir a qualidade dos serviços aeroportuários, tal qual já ocorre em outros setores de infraestrutura."

Paulo Simão, presidente da Câmara Brasileira da Indústria da Construção (CBIC), faz coro a Godoy e acrescenta que o atual modelo de gestão aeroportuária dificulta aumentar o dinamismo dos investimentos para atender não apenas o evento esportivo, mas também o crescimento da demanda por transporte aéreo. "O modelo de concessões impõe uma agilidade que a gestão estritamente pública não conseguiria estabelecer, principalmente na utilização de processos de inovação que permitam realizar as obras sem sobressaltos."

Já o presidente da Federação Nacional dos Trabalhadores em Aviação Civil (Fentac/CUT) e do Sindicato dos Aeroviários de Porto Alegre, Celso Klafke, diz que os trabalhadores do setor aéreo são contrários à privatização dos aeroportos da Infraero, pois o sistema atua de forma a sustentar os aeroportos menos rentáveis ou deficitários com os recursos oriundos dos aeroportos rentáveis. "Ao propor a venda ou concessão de exploração dos aeroportos, o governo irá oferecer à iniciativa privada os aeroportos rentáveis e não os deficitários. Assim, esse sistema de cruzamento de recursos irá acabar e o país perderá dezenas de aeroportos regionais importantes para a população, para a economia, o que é muito ruim. Sem contar a questão de segurança, na qual a padronização trazida pela Infraero, com os aeroportuários seguindo os mesmos protocolos em toda a rede, garante qualidade no serviço em todo o País e que também será perdida com a privatização."

Para Klafke, a solução seria melhorar a gestão da Infraero e garantir mais recursos para reforma e ampliação da infraestrutura aeroportuária. "O Brasil dispõe dos recursos e a Infraero, de pessoas qualificadas para dar conta desses desafios." David Neeleman, presidente da Azul Linhas Aéreas, também acredita que privatizar não é a solução. "Podemos fazer de outro jeito. Você pode criar um novo modelo sem privatizar. Porque, se decidir privatizar tudo, é um processo que vai levar de dois a três anos. "Não há tempo", declarou recentemente à imprensa. "A melhor maneira é criar um modelo para a Infraero seguindo aquele criado na Petrobras. Ou seja, administrada por profissionais de mercado."

Aeroportos pensando de forma diferenciada

Brasil tem exemplos positivos, apesar do compasso de espera que predomina no setor aereoportuário

Nessa primeira semana de julho o escritor (e também piloto) Ivan Sant'Anna lançou o livro Perda Total, relato dos acidentes com o Fokker 100, da TAM, em 1996, do Gol, em choque com o Legacy sobre o céu da Amazônia, em 2006, e do Airbus, também da TAM, no aeroporto de Congonhas, em 2007. Os dois últimos marcaram, infelizmente, o auge do que ficou conhecido como apagão ou caos aéreo.

Nos dois acontecimentos mais recentes fica patente a realidade deficiente da infraestrutura aeroportuária brasileira, desde a formação e reciclagem dos controladores de vôo à inspeção das obras. No Métrica anterior, trouxemos dados de especialistas indicando que é provável que os aeroportos não "decolem" para a Copa de 2014, com resultados muito além do constrangimento internacional.

Nessa edição, gostaríamos de destacar o recente artigo do consultor José Wilson Massa, palestrante assíduo de eventos especializados, caso dos seminários da Viex Americas, um dos fóruns mais produtivos de discussão a respeito da

infraestrutura aeroportuária brasileira.

Publicado em junho de 2011, o artigo de Massa retoma os dados que tínhamos destacado na edição passada, confirmando a enorme concentração de operações nas mãos da Infraero. Segundo ele, dos 742 aeródromos públicos, ou seja, aqueles que podem cobrar tarifas, 20% apresentam operações de vôos regulares, somando 149 instalações. Porém, 67 desse total respondem por 97% da movimentação de passageiros e cargas da aviação civil. Prova da concentração é o fato de que apenas 3% dos mais de 5,5 mil municípios brasileiros são atendidos por vôos regulares. Para o consultor, a palavra de ordem é desconcentração. Ele não se foca na escolha entre administração pública ou concessão de aeroportos, mas nas iniciativas que tem como meta a desconcentração.

E o Estado de Minas Gerais, quem não tem porto, mas tem aeroportos, é visto como exemplo. O chamado Programa Aeroportuário do Estado de Minas Gerais (ProAero), criado e executado pela Secretaria de Estado de Transporte e Obras Públicas, tem uma meta arrojada: conseguir com que 92% dos municípios do Estado estejam distantes em até 80 km – via rodovia pavimentada – de um aeroporto que funcione dia e noite. Os investimentos do ProAero, de acordo com Massa já teriam totalizado R$ 200 milhões, concentrados em 160 aeroportos mineiros.

A mesma tendência de desconcentração pautou a transferência dos vôos do aeroporto de Pampulha, o "Congonhas de Belo Horizonte", para o de Confins, uma infraestrutura que poderia absorver 5 milhões de passageiros por ano já em 2003, mas que só operava com menos de 10% de sua capacidade naquela data. Com a transferência de vôos e melhoria da infraestrutura de ligação desse aeroporto ao centro da capital mineira, inclusive à Pampulha e ao terminal rodoviário, Confins teria fechado 2010 com uma movimentação superior a 7 milhões de passageiros, além de sediar um projeto arrojado de "aeroporto-indústria", criando uma estrutura de produção e exportação em seu entorno. Resultado: em meio a tantas críticas e iniciativas questionáveis, o Brasil tem um exemplo que precisa ser seguido.

O que está acontecendo em Minas Gerais tem modalidades ainda mais arrojadas, como é o caso do das chamadas Airport Cities, cujo conceito foi apresentado pela Aport, joint-venture formada pelo Zurich Airport, pela empresa chilena Gestión e Ingeniería IDC e pela brasileira Camargo Corrêa. A Aport já opera aeroportos em cinco países, por meio de concessões, gerenciamento e contratos de operação. Sob sua responsabilidade estão a movimentação de 16 milhões de passageiros por ano e o gerenciamento de uma infraestrutura de estacionamento para 1,1 milhão de veículos/ano.

Na avaliação da joint-venture, as airport cities são um hub ou concentrador, servido por inúmeros modais e base da empresa aérea nacional e atendendo várias cidades no seu entorno. Além das instalações obrigatórias, uma airport city agregaria hotéis, shopping centers, complexos de escritório e tantas outras iniciativas economicamente possíveis e previamente planejadas.

O projeto The Circle, de Zurich, com uma área construída de 37 mil m2, ao lado do aeroporto da cidade suíça, é apenas a ponta de lança mais sofisticada desse tipo de empreendimento. Atrações culturais e uma infraestrutura de centro de compras e escritórios devem se transformar em âncora para presença e posicionamento de marcas internacionais. Vizinho do aeroporto e ligado sinergicamente a ele, mas não sob sua jurisdição, The Circle ganha com os modais que servem o aeroporto, mas não fica engessada pela regras estritas de segurança que o regem.

Assim como mostra o exemplo de Minas Gerais, o Brasil necessariamente não precisa de um projeto top de linha nesse momento. Mas pode começar com a desconcentração de sua aviação, avançando – com iniciativas públicas e privadas – para projetos arrojados. Basta investir em círculos virtuosos, como os destacados por Massa.

PESQUISAS ONLINE:

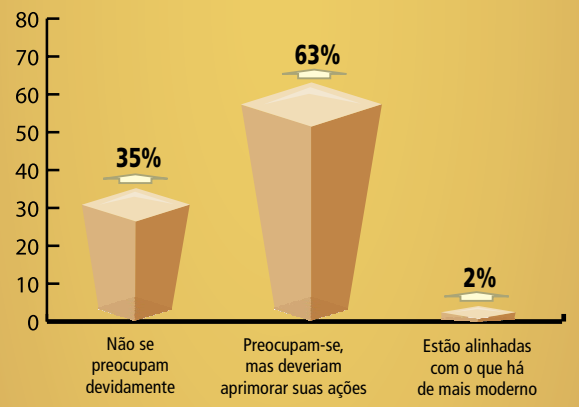
Aqui estão reproduzidas algumas opiniões e sugestões dos leitores que responderam a questões importantes sobre infraestrutura nas últimas semanas. Especial atenção à segurança no trabalho e a avaliação dos portos brasileiros. A íntegra está disponível no portal: www.grandesconstrucoes.com.br.

Mais atenção para segurança no trabalho

Na pesquisa da última semana, verificamos que o assunto segurança no trabalho é motivo de preocupação para a maioria dos profissionais. Pelo menos 98% dos respondentes têm uma opinião negativa sobre a eficiência das ações de prevenção de acidentes por parte das empresas, 35 % acreditam que as empresas não se preocupam devidamente e mais: 63% apontam que as práticas devem passar por aperfeiçoamentos.

Para 43%, os profissionais responsáveis pela segurança precisam ter maior poder de decisão para que haja uma ação eficiente. Outra constatação é a necessidade de uma ação de conscientização para aumentar o uso de equipamentos de segurança, mesmo sendo obrigatórios, segundo 45% das respostas. E esse processo de conscientização deve ser iniciado pelos gestores, dentro de um processo educativo, opinião de 27% dos leitores que responderam essa pesquisa.

Em relação a segurança, as empresas...



Opinião do leitor

Apoiar a aprovação do curso de graduação de segurança do trabalho para que a segurança seja realmente aplicada e não apenas tratada como uma simples necessidade.

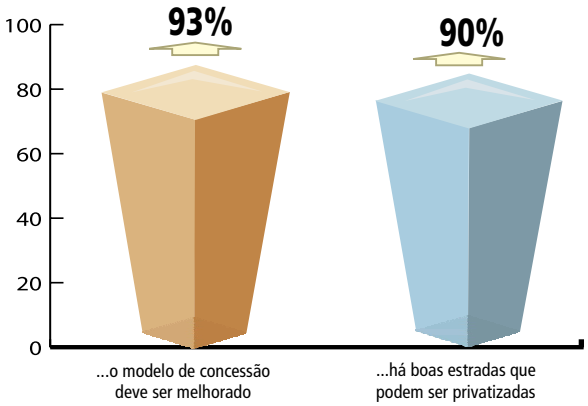
Oswaldo Pereira

É necessário desenvolver e promover sistemas de gestão e certificação em SST-Segurança e Saúde no Trabalho, bem como divulgar práticas bem sucedidas nesta área.

Paulo Fraga

Rodovias - modelo de concessão pode melhorar

Para os leitores do portal da revista Grandes Construções...



Os leitores da edição online da Grandes Construções são otimistas em relação à novas concessões de rodovias. Para 90% deles, os governos federal e estadual ainda tem boas estradas que podem ser privatizadas. Para 10%, no entanto, o filé mignon já teria sido concedido e o mercado potencial de concessionárias não teria interesse nas rodovias remanescentes.

De acordo com internautas, o modelo de concessão também pode ser melhorado e isso é válido tanto em nível federal como estadual, segundo 93%dos respondentes. A pesquisa ainda aponta que medidas podem ser tomadas para o aprimoramento do modelo de concessões.

Os fatores mais apontados são a redução do preço do pedágio, distribuição mais racional dos preços de pedágios e a melhor qualidade do asfalto. A sinalização e a melhor comunicação ao longo das estradas, assim como a qualidade de atendimento foram pouco apontadas, indicando que o parâmetro das operadoras atuais possa ser considerado como positivo.

Opinião do leitor

As concessionárias deveriam ser remuneradas com parte dos impostos dos combustíveis, através do VMD de sua utilização, e assim eliminando-se todas as praças de pedágio. Deveria ser tal qual a Alemanha, sem qualquer pedágio, com excelentes projetos, pavimentação, sinalização (SV e SH), suporte, e irretocável manutenção.

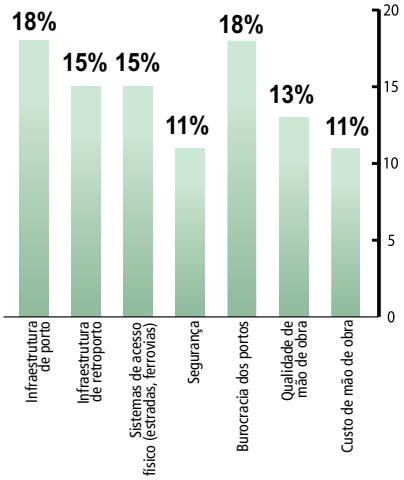
Oswaldo Pereira

Através da implantação das Concessões Rodoviárias, houve o aprimoramento das técnicas executivas de pavimentos no Brasil. A evolução qualitativa dos produtos asfálticos (convencionais e modificados) no mercado brasileiro deve-se em grande parte a busca/foco das Concessionárias e distribuidores de asfaltos em desenvolver novas tecnologias que atendessem as necessidades urgentes reformas de nossas rodovias, tráfego crescente, etc.

Emerson Simoso

Portos são peças estratégicas para o desenvolvimento do País, e precisam ser melhorados

Na opinião dos leitores, todos os aspectos que envolvem a operação dos portos devem ser melhorados



Opinião do leitor

Temos operado hoje pelo porto de Vitória/ES. Devido a vocação do estado, e por não ser grande, acredito ter melhores serviços e de certa maneira personalizados. Nós somos importantes para aquele porto. Vale ressaltar que essas melhoras ocorrem a passos lentos.

Gustavo Faria

Nossas experiências com importações em Santos/SP foram sempre desastrosas. Sempre tivemos muita dificuldade para operar por este porto. Diversos questionamentos, demora em processos, e burocracias.

Considero o Porto de Santos o melhor porto do País. Possui 11 km de cais acostáel

Por outro lado, o Porto Ponta da Madeira. Com quatro Piers, recebem atualmente Graneleiros de 400.000 toneladas.

Antonio Carlos Gomes de Sousa

Aquecimento do mercado imobiliário

O ritmo dos indicadores positivos tem animado o mercado imobiliário no Brasil. A perspectiva é de que esse ritmo continue, de acordo com a pesquisa semanal realizada pela revista Grandes Construções. Pelo menos 75% dos respondentes acreditam que o setor continuará aquecido nos próximos dois anos.

Entre os que acreditam na desaceleração desse segmento, 25%, a limitação na capacidade de financiamento é apontada como o principal freio dos negócios. Outros fatores como limite da capacidade do setor em atender a demanda e falta de infraestrutura nas áreas disponíveis também são indicados como fatores de desaceleração.

Quando questionados sobre a oferta de imóveis para as diferentes classes sociais, 42% dos leitores afirmam que existem projetos para vários níveis econômicos. Já 25% afirmam que há uma diversificação da oferta, embora ela ainda esteja concentrada nas classes A e B. Outros 16% responderam que há uma concentração nos imóveis destinados à classe média. Já os demais respondentes, 17%, ficaram igualmente divididos entre aqueles que acreditam que os imóveis de alto padrão continuam sendo privilegiados e aqueles que garantem que há mais oferta de imóveis para a classe C, hoje a mais visada.

Em relação às construtoras, 67% dos leitores responderam que elas não estão preparadas para manter o ritmo de crescimento. A falta de mão de obra é o principal elemento nessa conjuntura, seguido pela falta de matéria-prima a custo acessível e pela falta de capacidade de gerenciamento das obras.

Opinião do leitor

O subprime americano iniciou com excesso de oferta. Agora veja bem: um apartamento no Rio de Janeiro ou São Paulo custar bem mais que um similar em New York?

Dr Rinaldo Maciel de Freitas

Primeiro gostaria de parabenizá-los pela pesquisa, pois somente através de iniciativas desse tipo, nós empresários da construção civil, investidores e compradores poderemos saber o destino dos investimentos. Acredito muito na continuidade crescente da construção civil como um todo, mas principalmente na área imobiliária que na minha opinião é a que possui uma maior necessidade de investimentos devido ao assustador número do deficit habitacional. Mas o que nos preocupa é a falta de mão de obra, por isso as empresas têm que, cada vez mais, industrializar os canteiros.

Gustavo Gramiscelli Costa

Responda nosso questionário online

Em parceria com o leitor

Para estreitar o relacionamento com nosso leitor, abrimos espaço para pesquisas online, dinâmicas e com resultado coletivo sobre assuntos que envolvem soluções de engenharia e carecem de estatísticas.

Acesse: www.grandesconstrucoes.com.br

Métrica Industrial

diagrama comunicação

◀ Minicarregadeira MCL 220

NEW HOLLAND APRESENTA 14 NOVOS MODELOS

▲ Empresa realizou estudos e testes para embasar série de evoluções tecnológicas

Após investimentos de R$ 100 milhões, a New Holland introduz renovações e evoluções nas linhas de retroescavadeiras, motoniveladoras, minicarregadeiras e tratores de esteiras

▲ Retroescavadeira B11B

A New Holland acaba de lançar 14 novos modelos renovando as suas linhas de retroescavadeiras, motoniveladoras, minicarregadeiras e tratores de esteira, após investimentos de R$ 100 milhões. Segundo o diretor comercial da New Holland, Marco Borba, para se chegar aos novos modelos, a New Holland promoveu uma série de estudos e testes no Brasil e em várias partes do mundo. Entre os que mais passaram pelos campos de prova estão as novas minicarregadeiras, que foram totalmente reformuladas. Neste segmento, a New Holland passa a ter sete modelos (contra quatro até então), atenta a um mercado que cresce a passos largos. Em 2010, foram cerca de 2,2 mil unidades comercializadas no Brasil, sendo mais de 400 da New Holland.

Minicarregadeiras: L213 / L215 / L218 / L220 / L223 / L225 / L230:

A estabilidade, característica fundamental para que uma minicarregadeira possa ser produtiva, é também um diferencial da nova linha New Holland. A maior distância entre eixos nas minicarregadeiras série 200 permite aos operadores elevar e transportar mais materiais, aumentando a produtividade. "Com a maior distância entre eixos e um centro de gravidade baixo, as nossas máquinas são as mais estáveis no mercado", afirma Borba. A empresa irá disponibilizar ainda dois modelos compactos: o L213 e o L215. Cada um deles possui um projeto de elevação radial que fornece um excelente desempenho em escavação. O

L213 possui 43 HP de potência líquida, com capacidade de operação de 590 kg e força de desagregação da caçamba de 4.150 lb (18,5 kN). O L215 possui 49 HP de potência líquida, com capacidade de operação de 680 kg e uma força de desagregação de 4.150 lb (18,5 kN).

Retroescavadeiras: B90B / B95B / B110B:

As novas máquinas trazem várias melhorias para atender às necessidades dos clientes e agregam em seu projeto os modernos motores fabricados pela Fiat Power Train (empresa de motores do Grupo Fiat), com modelo aspirado para a B90B e turbo para as B95B e B110B. Uma das novidades são os eixos e a transmissão fabricados pela Carraro, marca de renome mundial no segmento de eixos e transmissões. Com o novo sistema, o desacoplamento da transmissão passa a ser acionado por um interruptor localizado na alavanca de comando da carregadeira. O novo projeto mundial que desembarca no Brasil também traz o design curvo do braço. Ele diminui a altura de transporte e aumenta a potência de escavação, que se faz mais rente à máquina. Esse novo braço garante excelente visibilidade nos trabalhos e suas caçambas são do padrão HD (Heavy Duty), garantindo mais vida útil que as caçambas anteriores.

Motoniveladoras: RG140.B / RG170.B / RG200.B:

O compartimento do operador teve o design totalmente modificado. Internamente, a coluna de direção foi modificada e as alavancas de comando hidráulico tornaram-se mais ergonômicas para o operador, fixadas diretamente no assoalho da cabine. O painel frontal foi totalmente alterado, com indicadores analógicos e luzes de advertência. Em seu centro, um claro display agora permite gerenciar todo o funcionamento da máquina. E, ao lado do operador, o console lateral ganhou nova disposição de interruptores e comandos. Além do novo posicionamento dos comandos, a cabine possui climatizador (ar condicionado quente e frio), assento flutuante totalmente ajustável, entre vários outros componentes que garantem bem-estar durante a operação. Outra novidade é a nova transmissão ZF, projetada para atender às demandas de força, torque e precisão que exigem os trabalhos de movimentação de terra. No projeto também está o Lock-Up, um dispositivo que permite o bloqueio do conversor de torque, transformando a transmissão em um sistema Direct Drive. Com ele, a máquina se torna ideal para operações que requerem elevadas forças de tração, como corte em solos duros e ripagem pesada, com as vantagens de acoplamento direto.

Trator de esteira:

D140B: Um dos diferenciais do D140B é seu projeto de transmissão hidrostática simples e durável. O projeto da transmissão totalmente hidrostática permite que o D140B ajuste automaticamente a potência e a velocidade às mudanças de direção e de carga, explorando assim o máximo do motor, o que resulta em grande eficiência e permite ao trator empurrar suas lâminas cheias inclusive em curvas. O trator de esteiras é equipado com o novo motor Common-Rail New Holland Tier 3. É um motor turbocomprimido de seis cilindros e 6,7 litros com injeção eletrônica de combustível, que gera 118 cavalos líquidos de potência para as esteiras. E ele está conectado às bombas hidrostáticas diretamente, o que significa uma vibração menor da máquina e uma operação mais confortável. O Commom-Rail, de alta tecnologia, foi projetado para desenvolver potência e torque elevados e proporcionar uma redução no consumo de combustível e na emissão de poluentes. Outro destaque do modelo é sua cabine que pode ser totalmente basculada para o lado esquerdo, o que proporciona um acesso a todos os componentes do trem de força. A função de basculamento é controlada por uma bomba hidráulica manual para maior conveniência do operador ou mecânico, e o resultado são checagens e reparos rápidos e seguros, quando necessário.

▶ Motoniveladora RG170B

DESAFIOS DO MERCADO IMOBILIÁRIO

MAURÍCIO MICELI KERBAUY E RAFAEL SHOITI OZAKI*

Ao longo dos últimos anos, o mercado imobiliário foi um dos grandes beneficiados pela melhora nos fundamentos da economia brasileira, levando-o a um crescimento bastante acelerado a partir de 2005. O aumento da renda do trabalhador, assim como a abundância de crédito mais barato e com prazos mais alongados, tornaram acessível a aquisição de imóveis a uma parcela da população que anteriormente não teria condições de adquirir a casa própria.

Diante disso, diversas empresas do setor vislumbraram a oportunidade de capturar este crescimento e ao longo do período compreendido entre 2005 e 2007 observou-se uma corrida do setor imobiliário rumo à bolsa de valores para a abertura de seu capital. Nesse período 21 empresas realizaram emissões de ações, captando cerca de R$ 15 bilhões. A partir de então, o mercado vivenciou um período de intensas movimentações.

A sucessão de aquisições e parcerias transformou as empresas do mercado imobiliário brasileiro ao longo dos últimos anos. O que se verifica de comum em todas elas é o elevado ritmo de crescimento: em três anos o faturamento das empresas de capital aberto saltou de cerca de R$ 4 bilhões em 2006 para mais de R$ 20 bilhões em 2009. Além disso, a quantidade de empresas com faturamento anual superior a R$ 1 bilhão aumentou de uma para oito.

O ritmo acelerado de crescimento demandou o emprego de grandes somas em capital de giro, de forma a financiar a construção dos empreendimentos. Com isso, o montante levantado na abertura de capital não se mostrou mais suficiente e a maioria das empresas foi novamente a mercado para captar recursos, tanto por emissão de ações como de debêntures. Tais operações se intensificaram a partir do segundo semestre de 2009 e os resultados anunciados das operações indicam que já foram levantados mais de R$ 14 bilhões adicionais aos recursos obtidos nos IPOs. Adicionalmente, muitas empresas aumentaram a captação por meio de empréstimos bancários e seus balanços publicados indicaram um aumento do endividamento total do setor de R$ 4,7 bilhões ao final de 2007 para R$ 17 bilhões ao final de 2009, elevando o endividamento médio do setor de um patamar de 21% para 43%.

Apesar do crescimento observado, o valor de mercado das empresas decresceu entre 2008 e 2010, o que se explica em grande parte pela crise econômica mundial que resultou em grande queda no valor das ações em meados de 2008. No entanto, devido à nova injeção de capital recebida pelo setor, o valor total das empresas aumentou em pouco menos de 10% entre 2008 a 2010. Atualmente já se verifica uma recuperação no valor das ações em bolsa, com recuperação no patamar de vendas do setor. Porém não há evidências de um grande aumento em relação aos valores pré-crise.

Um fato a se destacar foi o aumento do valor de mercado de empresas que possuem foco em habitações populares, como MRV e PDG Realty. Ambas se beneficiaram do programa "Minha Casa, Minha Vida" do Governo Federal. No entanto, este é um segmento de grandes volumes e margens mais apertadas, o que exige das empresas uma forma de atuação a qual muitas não estão adequadas. Diversas empresas vêm enfrentando dificuldades em atuar neste segmento, havendo até mesmo empresas que desistiram dele, caso da Helbor e JHSF.

Para os próximos anos, existe grande expectativa de crescimento do mercado de construção civil brasileiro. Além de sediar eventos importantes como a Copa do Mundo em 2014 e as Olimpíadas em 2016, o Brasil também conta com importantes programas governamentais como o programa de habitações populares "Minha Casa, Minha Vida" e o PAC (Programa de Aceleração de Crescimento), os quais devem impulsionar o crescimento do faturamento da construção civil brasileira. Por outro lado, tais eventos devem gerar pressões inflacionárias sobre custos de matérias-primas e de mão de obra, por conta da enorme demanda a ser gerada.

Adicionalmente, já foram aprovados na Câmara Municipal e na Assembleia Legislativa de São Paulo projetos de lei "verdes", que devem gerar nas construtoras a necessidade de cumprir com especificações mais estritas, o que pode eventualmente levar a um aumento nos custos de construção. Além disso, existem certificações como a LEED, de uso inteligente dos recursos, que atualmente podem conferir diferenciais aos empreendimentos, mas que porventura podem vir a se tornar um padrão mínimo exigido no futuro pelos consumidores.

** Maurício Miceli Kerbauy é Mestre em Administração de Empresas pela EAESP-FGV e consultor da Dextron Management Consulting; Rafael Shoiti Ozaki é Engenheiro Naval pela Escola Politécnica da Universidade de São Paulo e consultor da Dextron Management Consulting.*

A Grande Festa da Locação já tem dia e local: 11 de Agosto na M&T Peças e Serviços

Realização

APELMAT

Apoio

Patrocínio

CONSTRUÇÃO SUSTENTÁVEL EM DISCUSSÃO

Nos dias 4 e 5 de agosto acontece no WTC - Avenida das Nações Unidas, 12551, São Paulo (SP), o SBCS 2011 - 4º Simpósio Brasileiro de Construção Sustentável. Promoção do CBCS – Conselho Brasileiro de Construção Sustentável. O evento terá como tema o "Papel da Construção Sustentável no Desenvolvimento das Cidades", ampliando o debate da sustentabilidade em três diferentes escalas: o espaço urbano, os edifícios e a inter-relação entre as unidades na edificação de um espaço urbano qualificado.

A partir do resultado e experiência das três últimas edições, a realização do SBCS 2011 tem por objetivo discutir formas de avançar na sustentabilidade e qualidade dos espaços urbanos. E trazer para o debate a estrutura física das cidades que determina a qualidade de vida dos habitantes e que pode ser expressa por meio do microclima, do consumo energético, da gestão de água e de resíduos, da capacidade de adaptação aos eventos climáticos, da garantia da saúde pública e da felicidade dos habitantes.

O CBCS – Conselho Brasileiro de Construção Sustentável é uma organização que reúne lideranças empresariais, pesquisadores, consultores e especialistas do setor. O Simpósio está estruturado em quatro painéis: Inovação e Realidade: iniciativas, experiências e o negócio no contexto da sustentabilidade; Megaempreendimentos e cidade; RIO+20 e a Construção sustentável; e Qualidade de vida no espaço urbano. Também estão previstas apresentações de palestras e exposições de cases empresariais de sucesso do setor.

INFO
Tels. : 11-4191.0665; 11-3869.0791 **ou** 11-6339.1925
E-mail: faleconosco@sbcs.net.br
Sites: www.sbcs.net.br ou www.cbcs.org.br

BRASIL

AGOSTO

83º ENIC – ENCONTRO NACIONAL DA INDÚSTRIA DA CONSTRUÇÃO.
O evento itinerante, promovido pela Câmara Brasileira da Indústria da Construção (CBIC), acontecerá de 10 a 12 de agosto, no World Trade Center, em São Paulo. Nesta edição, a organização ficará por conta do SindusCon-SP. Nos três dias do evento é esperada a participação de 1.500 empresários, gestores, profissionais e especialistas de todo o país, além de autoridades.

INFO
Tel.: (11) 4153-5015
Site: http://www.enic.org.br

AEROINVEST 2011 - Fórum Nacional de Investidores em Aeroportos. Dias 29 e 30 de agosto, no Hotel Blue Tree Premium Morumbi, em São Paulo (SP). Promoção: Viex-Americas.

INFO
Tel.: (11) 5051-6535
E-mail: atendimento@vxa.com.br
Site: www.viex-americas.com.br

XXII FENASAN - Feira Nacional de Saneamento e Meio Ambiente. De 1 a 3 de agosto no Pavilhão Branco do Expo Center Norte, em São Paulo (SP). Simultaneamente à feira acontece o Encontro Técnico da AESabesp, com o objetivo de fomentar e difundir a tecnologia empregada no setor de saneamento ambiental e abastecimento de água, esgotamento sanitário, drenagem das águas pluviais, análises laboratoriais, adução e abastecimento, sistemas de coleta e manejo de resíduos sólidos.

Promoção: Associação dos Engenheiros da Sabesp (AESabesp).

INFO
Fone / Fax: (11) 3868-0726
E-mail: fenasan@acquacon.com.br
Site: www.aesabesp.org.br

SOBRATEMA

A BASE DO CANTEIRO DE OBRAS COMPETITIVO

Em seus 10 anos de atuação, o Instituto Opus já formou, preparou e certificou mais de 3.600 operadores e profissionais envolvidos na operação de equipamentos para construção e mineração. São mais de 370 empresas, no Brasil e Exterior, que o reconhecem como referência em excelência nos cursos ministrados em suas unidades e "in company". Para aumentar a capacitação de seus operadores, conte com a experiência do Instituto Opus.

Mais informações: 55 11 3662-4159 | www.sobratema.org.br

INSTITUTO OPUS

10 ANOS

II AEROINVEST 2011 – Fórum Nacional de Operadores e Investidores em Aeroportos. Julho de 2011. Promoção: Viex Américas

INFO
Tel.: (11) 5051-6535
E-mail: atendimento@viex-americas.com.br
Site: www. viex-americas.com.br

3º WORLD CUP INFRASTRUCTURE SUMMIT - Será a terceira edição do encontro para discutir assuntos relacionados à infraestrutura para a Copa do mundo de 2014 no Brasil.

INFO
Tel.: (11) 5051-6535
E-mail: atendimento@viex-americas.com.br
Site: www. viex-americas.com.br

Setembro

GLOBAL INFRASTRUCTURE FÓRUM. Dias 1 e 2 de setembro, no Centro de Exposição Imigrantes, em São Paulo (SP). O tema central do evento são os investimentos para um desenvolvimento rápido e eficaz dos projetos de infraestrutura no Brasil e em outros países da América Latina.

INFO
Tel.: (11) 4689-1935
Fax .: (11) 4689-1926
E-mail : contato@globalforum-infra.com.br
Site: www.globalforum-infra.com.br/index.php

Outubro

II CONGRESSO INTERNACIONAL DE MEIO AMBIENTE SUBTERRÂNEO. De 4 a 6 de outubro, no Centro Fecomércio de Eventos em São Paulo (SP). Evento internacional técnico-científico com enfoque especializado e exclusivo no meio ambiente subterrâneo. Promoção da Associação Brasileira de Águas Subterrâneas (Abas) e Acqua Consultoria.

INFO
Tels/Fax .: (11) 3868 0726
E-mail : cimas@abas.org
Site: www.abas.org/cimas

7º CONGRESSO BRASILEIRO DE RODOVIAS E CONCESSÕES – CBR&C. De 24 a 26 de outubro, no Bourbon Cataratas Convention Resort, em Foz do Iguaçu (PR). Paralelamente ao congresso acontece a 7ª Exposição Internacional de Produtos para Rodovias – Brasvias 2011. Promoção da Associação Brasileira de Concessionárias de Rodovias – ABCR.

INFO
Tel.: (19) 3368-4100, (19) 7809-7006
E-mail:contato@cbrcbrasvias.com.br
Site: www.abcr.org.br/Conteudo/Secao/7/cbr+c+e+brasvias.aspx

Novembro

EXPO ESTÁDIO 2011. De 22 a 24 de novembro, no Pavilhão Azul, Expo Center Norte, São Paulo (SP). Organização: Real Alliance.

INFO
Tel: (21) 2233 3684
Tel / Fax: (21) 2516 1761
E-mail: info@real-alliance.com
Site: www.expo-estadio.com/br/about.html

2ª EXPO URBANO 2011. Feira e conferência para espaços urbanos estéticos, confortáveis e seguros. De 22 a 24 de novembro, no Expo Center Norte – Pavilhão Azul, São Paulo (SP). Paralelamente acontece a Expo Estádio 2011, uma feira e conferência tendo como temas principais design, construção, equipamentos e gestão de estádios e instalações esportivas. Organização: Real Alliance.

INFO
Tel.: (21) 2233 3684
Fax .: (21) 2516 1761
E-mail: info@expo-estadio.com.br / info@real-alliance.com
Site: www.expo-urbano.com.br / www.expo-estadio.com.br

INTERNACIONAL

Setembro

XXIV CONGRESO MUNDIAL DE CARRETERAS.
De 26 a 30 de setembro, no Centro Banamex, cidade do México. Organização: World Road Association, SCT, Associação Mexicana de Engenharia de Vias terrestres (Amivtac), Vivir Mejor.

INFO
e-mail: rfelix@aipcrmexico2011.org
Site: http://aipcrmexico2011.org

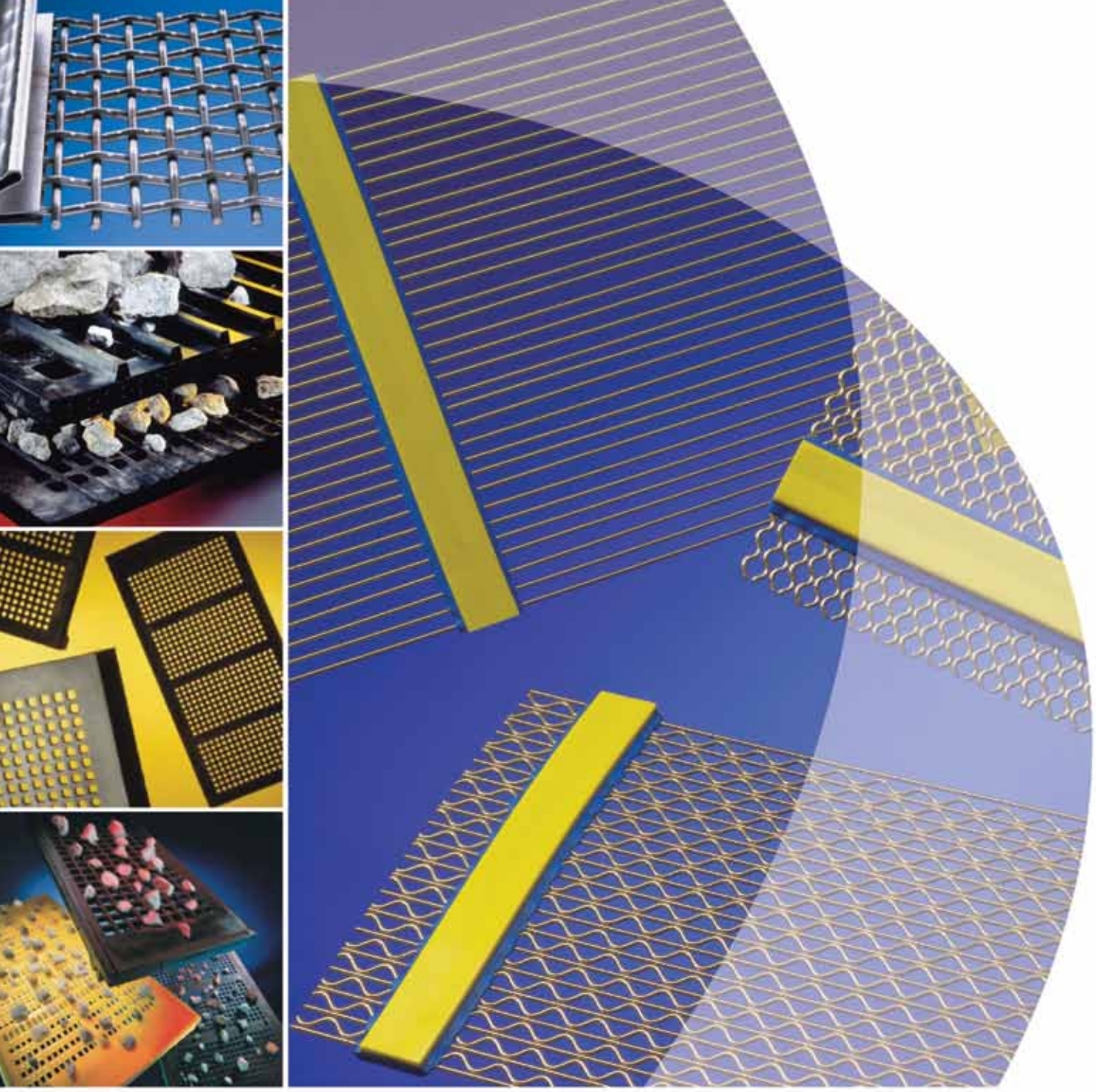
Outubro

11TH BICES - BEIJING INTERNATIONAL CONSTRUCTION MACHINERY EXHIBITION & SEMINAR.
De 18 a 21 de outubro, no Pequim Jiuhua Centro Internacional de Exposições, em Pequim (China).

INFO
Tel: + (86) - (10) -88075716
Fax: + (86) - (10) -68030747
Site: http://www.e-bices.org/

ECOBAT MARSEILLE 2011 – Feira da Construção Ecológica e Sustentável. De 21 a 23 de outubro, no Parque de Exposições de Marseille (Parc Chanot Marseille), Sala 3. O evento apresenta soluções para construção com alto desempenho ambiental. Questões como eficiência energética, materiais verdes, energias renováveis e saúde são alguns dos temas apresentados.

INFO
Tel.: 01 45 56 09 09
Fax : 01 44 18 99 00
E-mail: contact@salon-ecobat.com
Site: www.salon-ecobat.com



Soluções em telas para peneiras

Qualidade e tecnologia Metso

Disponibilizamos uma linha completa de telas Metso para peneiras vibratórias, fabricadas nacionalmente em borracha, poliuretano e aço.

Oferecemos também uma ampla variedade de sistemas de fixação e aberturas diferenciadas, além da experiência em aplicações e desenvolvimentos nos segmentos de mineração e construção, aliado ao conhecimento de todo o processo e dos equipamentos.

Para mais informações: 15 2102-1300, **www.metso.com.br**

metso
Expect results

HYUNDAI
HEAVY INDUSTRIES CO.,LTD.

LINHA DE PÁS-CARREGADEIRAS
Resolvem todo o trabalho pesado por um custo bem leve.

- *Melhor custo-benefício da categoria*
- *Produto com equipamentos intercambiáveis*
- *Cabine totalmente ergonômica com ar-condicionado e aquecimento*
- *Painel digital com marcação*
- *Suporte ao produto com cobertura nacional*

HL740
Pneu: 20.5-25, 16 PR, L3
Peso: 11.500 kg
Caçamba: 2,0 m³
Carga estática de tombamento: 9.180 kg
Força de desagregação da caçamba: 11.880 kg

HL730
Pneu: 17.5-25, L3
Peso: 9.700 kg
Caçamba: 1,7 m³
Carga estática de tombamento: 7.880 kg
Força de desagregação da caçamba: 9.590 kg

HL757
Pneu: 20,5-25, 16 PR, L3
Peso: 13.800 kg
Caçamba: 2,6 m³
Carga estática de tombamento: 11.020 kg
Força de desagregação da caçamba: 12.720 kg

DISTRIBUIDORES

CHB COMÉRCIO E INDÚSTRIA LTDA / MG
www.chbequipamentos.com.br
Tel.: 31 3395-0666 / 11 2909-1757

DELTA MÁQUINAS/ PA / AP / RR / AM / MA
www.deltamaq.com.br
Tel.: 91 3344-5000

GUEDES EQUIPAMENTOS / SC / PR
www.guedesequipamentos.com.br
Tel.: 48 3285-8550 / 41 3285-2020

KGC / SP
www.kgcmaquinas.com.br
Tel.: 11 4134-6886

KUNZLER MÁQUINAS LTDA / RS
www.kunzlermaquinas.com.br
Tel.: 51 3061-4488

RIO MÁQUINAS / RJ
www.riomaquinas.com
Tel.: 21 3572-7000

MARCONI COM., SERV. E REPR. LTDA MT / RO
www.marconitratores.com.br
Tel.: 65 3665-1333

GLOBAL / ES / BA
www.globalequipamentos.com
Tel: 27 3533-1700 / 71 3301-4000

SERPEMA / MS
www.serpema.com.br
Tel.: 67 3398-6000

TESCO / GO / DF
www.tescoequipamentos.com.br
Tel.: 62 3231-5800

VENEZA MÁQUINAS / SE / PE / PB / RN / CE / PI
www.venezamaquinas.com.br
Tel.: 81 3471-1005

DISTRIBUIDOR MASTER

BMC BRASIL MÁQUINAS
www.brasilmaquinas.com
Tel.: 11 3036.4000

Distribuidor Master
BMC brasil maquinas

www.brasilmaquinas.com
Al. África, 545 - Tamboré - Santana do Parnaíba/SP - CEP 06543-306 - Tel: 55 (11) 3036.4000