

Você viu uma Link-Belt operando?

Tire uma foto e participe do nosso concurso!



O tradicional Concurso Fotográfico Link-Belt já começou e com muitas novidades. A premiação para o vencedor será um Smartphone SAMSUNG Galaxy A5 (2016/16GB/4G) e terá a foto de sua autoria apresentada na capa do Calendário Link-Belt 2017.

Outras 12 fotografias serão escolhidas para acompanhar os meses do ano no calendário. Os autores das 10 mais votadas ganharão um relógio esportivo personalizado Link-Belt. Os participantes podem enviar melhores "clicks" pelo hotsite <http://linkbelt2017.wixsite.com/foto>, por intermédio do computador ou celular.

É importante ter atenção quanto às regras de participação. Somente colaboradores dos distribuidores podem participar do Concurso, enviando fotos de sua própria autoria. O prazo para envio terminará no dia 07 de novembro, às 13h. Não deixe para última hora. O resultado será divulgado no dia 28 de novembro, seguindo critérios como beleza, criatividade e originalidade.

No hotsite <http://linkbelt2017.wixsite.com/foto>, é possível consultar detalhes do regulamento, dicas para envio das fotos, além de enviar dúvidas e sugestões e informações sobre os concursos anteriores.

Confiança + parceira = 350 vendidas



A Link-Belt fechou o mês de setembro comemorando 350 escavadeiras vendidas no Brasil. Essa conquista é celebrada junto com os nossos distribuidores, que compartilham dos nossos valores e "vestem" a camisa da nossa marca.

A escavadeira de número 350 foi vendida pelo distribuidor TranspoTech, que atende os Estados do Paraná, Santa Catarina e Rio Grande do Sul. Trata-se de um modelo 210X2, comprado pela Lessandro José da Silva – ME.



América Latina

Link-Belt na Feira Internacional de Bogotá



Por intermédio do distribuidor Partequipos, a Link-Belt esteve entre os expositores da Feira Internacional de Bogotá, realizada de 26 a 30 de setembro, em Bogotá, na Colômbia. O evento é considerado mais relevante para o setor industrial na Região Andina, América Central e Caribe.

A Coordenadora de Marketing, Lúcia Guariglia, o Especialista de Marketing de Produto, Guilherme Borghi, e o Gerente de Vendas da América Latina, Ernesto Reyes, aproveitaram a visita à Feira para fortalecer o contato com o time de Marketing da Partequipos. Juntos, os times do Brasil e da Partequipos trocaram experiências em busca de soluções para os desafios enfrentados pelos clientes.

Editorial

A terceira edição do informativo O Excavador chega reforçando um marco em nossa trajetória no mercado brasileiro. Finalizamos o mês de setembro com a venda da 350ª escavadeira. Nossa equipe e nossos distribuidores sabem do significado desse marco porque trabalhamos juntos para preservar o nosso posicionamento como uma marca de escavadeiras referência em tecnologia e qualidade. Continuaremos nosso árduo trabalho para superar essa fase desafiadora, seguindo a estratégia que nos trouxe até aqui.

Por acreditar nessa estratégia, nós valorizamos nossas máquinas em operação e as melhores fotos vão compor o calendário 2017. O Excavador traz as novidades sobre o Concurso Fotográfico Link-Belt, que escolherá a foto da capa do calendário, bem como as imagens, que ilustrarão cada mês. Visite o hot site do Concurso <http://linkbelt2017.wixsite.com/foto> e veja como participar.

Aqui na página 2, o Gerente de Suporte ao Cliente, Jorge Castro, explica a relação entre o braço e caçamba da escavadeira para que o conjunto opere com eficiência e produtividade. Na página 3, o diretor comercial da Trakmaq, Vitor Souza Júnior, conta a experiência profissional dele com o pai e a fundação da empresa. Nessa mesma página, o encarregado de manutenção da Mineradora Paraíba do Sul, Denis Roberto de Borba Lopes, comenta o relacionamento com a Trakmaq e resultados obtidos com as duas escavadeiras 350X2.

Terminando a terceira edição, temos na página 4 um caso de sucesso da LBM Líder. A empresa é cliente da SRR Equipamentos e emprega a escavadeira Link-Belt em trabalhos de demolição. Veja ainda o treinamento de vendas ministrado na TranspoTech, que reuniu o time comercial do distribuidor.

Forte abraço!
Matheus Fernandes
Gerente de Operações de Vendas

Expediente

O Excavador é uma publicação bimestral da LBX do Brasil

Realização: Departamento de Marketing

Coordenadora de Marketing: Lúcia Guariglia (lguariglia@lbxco.com)

Tel.: (15) 3325-6402

End.: Av. Jerome Case, 2900, Galpão 2, CEP: 18087-220 - Sorocaba/SP

Jornalista responsável: Adriana Roma, MTB: 31476/SP

Projeto Editorial: HD7 Comunicação e Marketing

Dúvidas e sugestões podem ser enviadas para lguariglia@lbxco.com

Nossos distribuidores:

- **J. Azevedo (ES e Sul da BA)** - (27) 3298-8800 / (73) 3291-8311
- **LBX do Brasil (Capital e Interior de SP)** - (15) 3325-6402
- **Maquilinea (Noroeste de SP)** - (11) 4411-1449
- **Mult-Máquinas (GO, DF, TO)** - (62) 3210-2717 / 3204-2499
- **SP Máquinas (MT, AC, RO, Sul do PA)** - (65) 3694-7200 / (93) 3528-3180 / 8407-6889
- **SRR Equipamentos (RJ)** - (21) 2472-6605 / 2472-6640
- **Trakmaq (Vale do Paraíba/SP)** - (12) 3942-3300
- **TranspoTech (PR, SC, RS)** - (41) 3377-3303 / (51) 3479-6740 / (47) 3331-4900 / 3419-0033
- **Vilmaq Máquinas (Ribeirão Preto e Região/SP)** - (16) 3628-3738



Boas Práticas

Força de escavação

Por Jorge Castro

Nas escavadeiras, a força de escavação é dada pela combinação da força de penetração do braço somada à força de desagregação da caçamba. Assim, a perfeita composição pode potencializar o aproveitamento desta força, gerando uma aplicação correta, que poder trazer ganhos como economia de combustível, aumento da vida útil dos componentes e a redução do tempo de operação.

Para tirar o máximo proveito desta força, é indispensável compreender a aplicação em que a escavadeira será empregada. O segundo passo é a definição do comprimento do braço. E, por último, a definição da caçamba.

Atualmente, nos modelos 210X2, há duas opções de braços nas escavadeiras:

Braço Longo STD (2,94m)

Força de Penetração:

- Sem potência Auxiliar: 10.505Kgf
- Com potência Auxiliar: 11.217Kgf

Aplicação:

- Braços longos devem ser usados quando a profundidade e o alcance forem necessários.
- Maior profundidade de escavação.
- Maior alcance.
- Menor força do braço.
- Maior tempo de ciclo.

Braço Curto OPC (2,41m)

Força de Penetração:

- Sem potência Auxiliar: 12.542Kgf
- Com potência Auxiliar: 13.460Kgf

Aplicação:

- Braços menores devem ser usados para mover grandes quantidades de material rapidamente.
- Maior força do braço.
- Tempos de ciclo mais rápidos.
- Maximizam a capacidade de levantamento.
- Melhor controle.
- Menor profundidade de escavação.
- Menor alcance.

De um modo geral, a caçamba quando acoplada ao braço adequado tornará a movimentação de material mais rápida e eficiente em aplicações de escavação e carregamento. A caçamba de maior capacidade com um braço mais curto é a configuração ideal para movimentar grandes quantidades de material e é indicado para material já desagregado. O braço mais longo é ideal para os trabalhos de escavação pesada em construção e carregamento de caminhões rodoviários.

No próximo informativo, falaremos da configuração das caçambas.



Link-Belt digital

Fique por dentro das notícias, projetos e conquistas da LBX do Brasil.

- Curta nossa Fanpage: LINK-BELT EXCAVATOR BRASIL LBXCO LINKBELTBR LINKBELTBR LBXCO.COM/BRAZIL



Perfil do Distribuidor

Um bom negócio em família

Pai e filho eram colegas de trabalho e tornaram-se sócios



Diante de um impasse, Vitor percebeu uma oportunidade

Vitor Souza Júnior e o pai dele trabalharam juntos por mais de 10 anos, em uma loja de peças e máquinas. Por mudanças na estratégia de contratação de colaboradores, não seria aceita a contratação de familiares e um deles teria que ser demitido. Os dois optaram por sair da empresa e montar um negócio próprio. Assim, começou a trajetória da Trakmaq, distribuidor Link-Belt na região do Vale do Paraíba, no Estado de São Paulo.

O diretor comercial, Vitor Souza Júnior, resgata as histórias da empresa e da parceria de quatro anos com a Link-Belt.

A iniciativa de montar o próprio negócio surgiu diante do impasse na empresa onde vocês trabalhavam?

Sim e isso nos influenciou bastante. Quando a loja onde trabalhávamos nos colocou diante da situação em que um dos dois teria que sair, percebemos que conhecíamos bem o mercado e queríamos continuar trabalhando juntos. Naquela ocasião, a loja havia sido comprada por um grupo e mudaria de endereço. Eu e meu pai alugamos o imóvel onde ficava o nosso empregador e aceleramos ao máximo a estruturação do negócio. Como nosso ex-empregador e concorrente demorou para se estabelecer, nós aproveitamos essa lacuna, que deu fôlego ao nosso negócio que, até 2005, era focado em reposição de peças. Em meados de 2006, começamos a prestar serviços de manutenção e a vender escavadeiras.

Qual foi o ponto de partida para a parceria com a Link-Belt?

Em 2012, nós havíamos encerrado o contrato com outra fabricante. Eu fui à feira M&T Expo daquele ano e visitei o estande da Link-Belt, onde reencontrei o Jorge Castro, que me apresentou a marca e a proposta dela para o mercado brasileiro. Na própria feira, eu comprei uma 130X2 para um parceiro. Começamos a negociar e a parceria teve início em 2012. Feito o trabalho de desbravar o mercado, considero que hoje a marca se vende.

Quais atributos contribuem para que a marca se venda?

Com certeza são a qualidade do produto, a tecnologia e a alta performance mesmo em condições severas. Juntos, esses diferenciais transmitem confiança ao cliente, que terá uma escavadeira produtiva e eficiente, sem problemas com a garantia.

O suporte pós-vendas agrega valor também. Como distribuidor, tenho a missão de assegurar a qualidade dos serviços prestados durante todo o ciclo de vida do produto. Por isso, eu tenho propriedade para dizer que eu e a minha empresa "vestimos" a camisa Link-Belt.



Perfil do Cliente

Mineradora Paraíba do Sul: do test-drive à aquisição efetiva

Com resultados excelentes, a escavadeira, que seria de teste, foi comprada



Duas 350X2 trabalham na extração de areia

Em 2014, o distribuidor responsável pela região do Vale do Paraíba, Trakmaq, levou uma escavadeira Link-Belt, modelo 350X2, para realização de testes na Mineradora Paraíba do Sul, localizada em Taubaté. A iniciativa tinha como objetivo apresentar os diferenciais da fabricante junto aos gestores da Mineradora, que trabalha com extração de areia. Resultado: antes do término do período de testes, a 350X2 foi comprada pela Mineradora Paraíba do Sul.

De acordo com encarregado de manutenção da Mineradora, Denis Roberto de Borba Lopes, como os resultados comprovaram o acerto na escolha, em 2016, a empresa investiu na aquisição de uma segunda escavadeira Link-Belt.

Em quais processos as escavadeiras Link-Belt atuam?

Com caçambas com capacidade de 2,24 m³, elas são excelentes para retirada de areia da cava e carregamento dos caminhões. Juntas, elas retiram mais de três mil m³ de material bruto por dia, ou seja, 50% da nossa produção diária passa pelas escavadeiras Link-Belt.

Além dos resultados, quais diferenciais da 350X2 influenciaram na compra?

A facilidade para procedimentos de rotina como trocas de óleo e de filtros. Diferente de outras marcas, não é necessário desmontar o capô, o que simplifica muito o processo. Outro aspecto é qualidade dos componentes como um todo. Sabemos que a nossa operação é muito abrasiva, exigindo máquinas robustas. A escavadeira adquirida em 2014 soma mais de 4500 horas de trabalho, sem problemas de manutenção, o que é excelente para nossa operação.

E isso influenciou a compra da segunda Link-Belt?

Com certeza. Nesse período, adquirimos uma escavadeira de outra marca, mas não foi uma boa escolha. No investimento seguinte, optamos por não arriscar e compramos outra 350X2. Nesse processo, é importante destacarmos a relação com o distribuidor.

A Trakmaq, localizada em São José dos Campos, é outro aspecto muito positivo para nós. A proximidade e o pronto atendimento do distribuidor são muito importantes para nos auxiliar na manutenção preventiva. Temos mais duas escavadeiras de outros fabricantes e temos propriedade para reconhecer o bom trabalho da Trakmaq.



Link-Belt na Mídia

Confira por onde
anda nossa marca
na mídia!



EAE Máquinas – Ed.85
(Agosto/Setembro)
Anúncio 2ª capa
+ anúncio sobre peças





Case de Demolição

“Meu primeiro equipamento foi uma Link-Belt”, comenta o sócio da LBM

Até então, a empresa locava máquinas para prestar serviços



Mobilidade e capacidade de carregamento são destaques da 130X2

Com atuação na capital do Rio de Janeiro, a LBM Líder presta serviços de demolição, construção (fundação, terraplanagem e alvenaria), locação de equipamentos (escavadeiras, retroescavadeiras, caminhão basculante e equipamentos de pequeno porte). Nesse escopo, a demolição é o carro-chefe da empresa, liderada por Leonardo Bastos. Fundada em 2011, a empresa locava equipamentos para prestar serviços até que essa estratégia começou a pesar no orçamento.

O processo de mudança começou justamente com a aquisição de uma escavadeira. Entre os processos de pesquisa e cotação, Leonardo chegou até a SRR Equipamentos, distribuidor Link-Belt no Estado do Rio de Janeiro, que o convidou a visitar a filial da fabricante em Sorocaba, no Estado de São Paulo. “A estrutura da empresa, atendimento e a disponibilidade para a visita me impressionaram. O estoque de peças para pronto atendimento foi outro ponto muito importante”, recorda Leonardo.

Ele acrescenta que, nessa fase, alguns profissionais questionaram a escolha dele por se tratar de uma marca nova no Brasil. “Eu tinha referências muito boas sobre a Link-Belt. Ai, quando eu vi que o motor Isuzu é um dos melhores e que os equipamentos, além de robustos, possuem vários itens de série, que outras fabricantes tratam como opcionais, eu percebi que a Link-Belt era a minha escolha”, resume Leonardo.

A escolha pelo modelo 130X2 levou em conta os desafios envolvidos na demolição e limpeza dos terrenos. Como a LBM executa desde demolições de grande a pequeno porte, ou seja, desde prédios até casas, foi necessário escolher um modelo capaz de ter acesso a terrenos menores e com boa capacidade de carregamento do entulho. “Até quem duvidou da minha escolha reconhece a qualidade do equipamento”, analisa. Ele acrescenta que a economia no consumo de combustível também é nítida, principalmente com o uso de diesel aditivado. “Eu opto pelo diesel aditivado porque o equipamento opera com 5% menos combustível que outros modelos do mesmo porte”, enfatiza.

Com suporte da SRR, a escavadeira 130X2 passou por duas revisões para manutenção preventiva. Atendendo empreendimentos imobiliários, a LBM Líder recicla parte do material de demolição, separando sucata, madeiras e outros itens reaproveitáveis como portas e madeiras, evitando descarte irregular.



Eventos

Vendedores da TranspoTech participam de treinamento



Teoria e prática para afinar o time comercial

A equipe comercial do distribuidor TranspoTech, Gelson Cora Júnior, Alceu Bisognin Santi, Angela Dias Batista, Marcio Antonio Lopes, Sidinei Jose Dartora e Guilherme Maciel, esteve focada no treinamento conduzidos nos dias 08 e 09 de setembro. Os principais aspectos abordados foram a utilização do braço curto ou longo, dimensionamento da caçamba, além dos modos de operação disponíveis na linha Link-Belt.

Baseado no catálogo técnico da escavadeira, o treinamento foi dividido entre atividades teóricas e práticas, como um *walk around* para familiarização com as escavadeiras e as respectivas vantagens competitivas.

O Gerente de Suporte ao Cliente, Jorge Castro, e o Gerente de Vendas dos Estados do Paraná, Rio Grande do Sul e Santa Catarina, Gerson Correa, ambos da Link-Belt, conduziram o treinamento. Na dinâmica de grupo, houve até premiação. O ganhador, Sidinei Jose Dartora, recebeu uma miniatura do modelo 210X2.

Ops... erramos!

Na segunda edição do informativo O Excavador, as revisões na escavadeira 460X2 da Goldmill são realizadas a cada 250 horas de operação e não 500 horas.