

O EXCAVADOR

Publicação da LBX do Brasil para distribuidores, clientes e parceiros.

Link-Belt
EXCAVATORS



capa

LINK-BELT DÁ SHOW DE INOVAÇÃO AO LADO DOS DISTRIBUIDORES NA M&T EXPO 2018

Superando expectativas, a maior feira de equipamentos para mineração e construção da América Latina, a M&T Expo, finalmente aconteceu (após sua postergação como consequência da greve dos caminhoneiros no Brasil, em junho de 2018) e rendeu bons frutos para a Link-Belt. Cerca de 3 mil visitantes passaram pelo estande da empresa, enquanto uma média de 1 mil pessoas participaram do jogo interativo que estava sendo proposto pela companhia durante os quatro dias de feira. O mais gratificante, no entanto, foi a interação que o evento possibilitou. Além de estar próximo aos clientes, a Link-Belt conseguiu reunir praticamente toda a sua rede de distribuidores no local. Confira, ao lado, o depoimento de alguns deles sobre a participação na M&T Expo 2018!

DEPOIMENTOS

"Participar da M&T Expo foi muito importante para fortalecer a parceria entre a Trakmaq e a Link-Belt. Fazer parte desse evento ao lado de toda a equipe e com toda a estrutura fornecida pela companhia foi um imenso prazer e somente confirmou a todos a estrutura, investimento e qualidade dos produtos que temos o prazer de representar. Muito obrigado a todos da fábrica, parabéns pela organização e sucesso para as próximas edições da Feira!" - **Vitor Souza Junior, da Trakmaq.**

"Para nós, a M&T Expo resumiu-se em oportunidade. Por meio da Feira, tivemos a chance de mostrar ainda mais a excelência da marca Link-Belt aos clientes, bem como estreitar mais nosso relacionamento com eles, com a fábrica e com os distribuidores. Foi uma grande honra ter participado todos os dias deste grande evento e fazer parte deste time chamado Link-Belt." - **Eloá Cazzolato, da Trakmaq.**

"A M&T Expo foi de extrema importância para as empresas do setor. A Pavimaquinas teve o privilégio de fazer parte deste evento através da Link-Belt, empresa parceira que incentiva constantemente seus distribuidores a buscarem novas experiências para melhor atender o cliente". - **Hilário Henrique Goldbeck, da Pavimaquinas.**

"Eu estou no ramo desde 2001 e passei por várias empresas, então posso dizer que a diferença da Link-Belt frente aos concorrentes é nítida. A companhia é inovadora e sempre tem algo a mais para oferecer, o que pôde ser percebido na M&T Expo 2018. Trabalhar com esta marca é uma grande experiência e ficamos muito felizes em todos os sentidos de ter participado da Feira ao lado da Link-Belt. Todos nós da Pavimaquinas ficamos impressionados com a estrutura da companhia no evento". - **Ricardo Bolis, da Pavimaquinas.**

"Participar da M&T Expo 2018 junto a Link-Belt foi sinônimo de mostrar aos nossos clientes e ao mercado a seriedade da marca desde a sua chegada ao Brasil. Na feira de 2015 éramos apenas mais uma empresa que chegava ao país junto a tantas. Hoje, mais de 500 escavadeiras depois, sinto orgulho de fazer parte dessa história de sucesso e respeito ao cliente!" - **Sidinei José Darta, Representante Link-Belt do Paraná.**

"Participar da M&T Expo, além de empolgante, foi muito gratificante. O profissionalismo apresentado pela Link-Belt surpreendeu a mim e aos meus clientes, possibilitando prospectar novos negócios". - **Gelson Cora, Representante Link-Belt de Santa Catarina.**

"O evento foi muito importante e satisfatório. Mesmo com todo o trabalho já feito por nós aqui no Paraná, a M&T Expo veio para fortalecer a marca Link-Belt e principalmente nossa credibilidade diante dos novos clientes. O feedback que tive dos visitantes foi bem legal. Todos gostaram muito da estrutura e do atendimento de toda a equipe da Link-Belt. Por isso, tenho certeza de que vamos colher muitos frutos desse evento". - **Márcio Lopes, Representante Link-Belt do Paraná.**

"Constatamos uma grande oportunidade de negócio durante a M&T Expo, bem como a possibilidade de conhecer melhor nossos concorrentes e divulgar a nossa marca. Além disso, tivemos êxito na venda da escavadeira 210X3E preta, que foi customizada em homenagem as 500 máquinas vendidas pela Link-Belt no Brasil. Considero o evento muito positivo e sempre que tiver, devemos participar". - **Clésio de Paula Filho, da SP Máquinas.**

"Ter participado do evento da M&T Expo foi um prazer para mim, pois já trabalhei em outras marcas e não tive a oportunidade de estar no evento. O que mais me chamou atenção foi a visita dos engenheiros de praticamente todas as outras marcas em nosso estande, tirando fotos e conhecendo mais sobre nosso produto. Lembro muito bem de uma frase do nosso diretor, Matheus Fernandes: 'Ainda somos pequenos, mas somos bons!'. - **Rogério Osga, da SP Máquinas.**

"Foi muito bom ter participado, mais uma vez, desse evento tão importante que é a M&T Expo. Parabéns a todos da Link-Belt, por terem nos proporcionado mais essa oportunidade. Os produtos apresentados e o estande de vendas foram perfeitos!". - **Márcio Martins, da SRR.**

"Na minha concepção de distribuidor, a Feira foi excelente. Por ter sido prorrogada, estava com receio de que seria um fiasco, mas foi perfeita. Vários clientes nos visitaram e puderam conhecer melhor nossas linhas de escavadeiras e os novos modelos da série X3E. Parabéns a todos da Link-Belt". - **Rodrigo Leite, da RL Máquinas.**

"Trabalhar junto com a Link-Belt na M&T Expo foi muito proveitoso. A experiência de estar na maior feira da América Latina no nosso setor foi sensacional. Creio que desempenhamos o melhor de cada um junto com a Link-Belt". - **Gabriel Augusto, da Impeçoças.**

"La experiencia fue muy enriquecedora, aprendí sobre los nuevos lanzamientos y la línea X3E, compartí experiencias con colegas distribuidores de otros países y con todo el equipo de LBX, el cual me trató con la amabilidad y camaradería de siempre. Fue un gusto haber estado allí!" - **Javier Irigoitia, da Irimaq (Paraguai).**



2019 INICIA COM GRANDES NOTÍCIAS

Nada como iniciar o ano com grandes notícias e o 13º O Excavador é prova disso. A edição já começa com um compilado de como foi a participação da Link-Belt na M&T Expo 2018 a partir da percepção dos distribuidores que estiveram ao lado da empresa no evento. Com um público que ultrapassou os 40 mil visitantes, a feira excedeu expectativas e trouxe bons frutos para a companhia. Além disso, a M&T Expo também marcou a exposição da primeira 210X3E na cor preta do mundo, que foi customizada pela Link-Belt em homenagem as 500 escavadeiras vendidas no Brasil. O equipamento foi vendido no próprio evento para um cliente

de Cumaru do Norte (PA), pela SP Máquinas. O que nem todos sabem é o trabalho árduo que envolveu a personalização da máquina. Por isso, preparamos uma entrevista exclusiva com o pintor Edvaldo Luiz da Silva, que ficou responsável pelo projeto. Outros acontecimentos, como a participação da Dimaq – distribuidor dos equipamentos Link-Belt no México – na Expovias 2018, a visita do Gerente de Serviços Técnicos da LBX Company, Scott Riemer, e a viagem feita por alguns colaboradores da Link-Belt ao Japão completam o time de notícias de peso desta edição.

Boa leitura! Equipe Link-Belt



DESBRAVANDO O JAPÃO

Entre os dias 02 e 09 de outubro, alguns colaboradores da Link-Belt do Brasil e da Trakmaq, distribuidor dos equipamentos da marca no Vale do Paraíba (SP), desembarcaram no Japão para conhecer de perto a fábrica da Sumitomo, onde são fabricadas as escavadeiras Link-Belt. Quem participou da viagem foi o Gerente Geral da Link-Belt no Brasil, Matheus Fernandes, e o Gerente de Vendas da empresa, Yuri Monteiro. Por parte da Trakmaq, estiveram presentes o Diretor Comercial, Vitor Souza Junior, e a Diretora Financeira, Eloá Cazzolato. Segundo Yuri Monteiro, a visita à fábrica, que incluiu a ida ao armazenamento de peças e à área de exportação das máquinas, foi muito importante. "Esse tipo de viagem dá um fôlego a mais ao dia a dia, pois nos sentimos valorizados e com a certeza de que estamos sendo reconhecidos", diz, destacando que o grupo passou pelas cidades de Hakone, Kyoto e Tokyo, onde também puderam fazer passeios culturais e gastronômicos. Vitor Souza Junior, da Trakmaq, destacou o privilégio de conhecer um país como uma cultura totalmente diferente.



PRIMEIRA 180X3E VENDIDA NO BRASIL

Em outubro, a Pavimáquinas – distribuidor autorizado dos equipamentos Link-Belt no Oeste de Santa Catarina e no Norte do Rio

Grande do Sul – vendeu a primeira escavadeira 180X3E no Brasil. A máquina foi adquirida pela Engedix Soluções de Engenharia e já está operando em obras de terraplenagem. Localizada na cidade de Xanxerê (SC), a Engedix atua há mais de 20 anos como prestadora de serviços no setor público e privado, acompanhando toda a evolução tecnológica da engenharia brasileira. Compondo a nova série de escavadeiras da Link-Belt, o modelo 180X3E chegou ao mercado brasileiro recentemente e é ainda mais produtivo e econômico que as escavadeiras da série anterior. A máquina traz melhorias significativas em diversos aspectos, como durabilidade, segurança, conforto, controle e precisão.

—Expediente—
O EXCAVADOR

Ano 4
Número 13
Nov/Dez/Jan
2019

LBX
Link-Belt Excavator Company

O Excavador é uma publicação trimestral da LBX do Brasil
Realização: Departamento de Marketing
Coordenadora de Marketing: Lúcia Guariglia
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: Zoomfocuss Comunicação
Dúvidas e sugestões podem ser enviadas para mktbr@lbxco.com

NOSSOS DISTRIBUIDORES

Brasil - <https://lbxco.com/brazil/distribuidores.asp>
América Latina - <https://www.lbxco.com/spanish/encuentre-un-distribuidor.asp>



"A viagem só aumentou a nossa admiração e respeito aos produtos que revendemos com muito orgulho. Nossos dias lá foram divertidíssimos. Compartilhamos de muitos risos, conhecimentos e conversas memoráveis. Não posso deixar de ressaltar toda a atenção e preocupação com que fomos recebidos. Obrigado LBX do Brasil e a todos da Sumitomo pela experiência única que tivemos no Japão".
Vitor Souza Junior, Trakmaq.





LINK-BELT EM PESO NA SÃO SILVESTRE

No dia 31 de dezembro, cerca de 30 mil pessoas ocuparam as ruas de São Paulo (SP) para participar da 94ª Corrida Internacional de São Silvestre. Entre os participantes, estiveram presentes representantes da Link-Belt, como o Gerente Geral do Brasil, Matheus Fernandes, o Técnico de Serviços, Marco Queiroz, o Analista de Vendas de Peças, Diego Kiyoshi e o Analista de Logística, Alan Barbosa. Além disso, o Diretor Comercial da Trakmaq (distribuidor Link-Belt), Vitor Souza Junior, e a sua esposa, Tuani, também marcaram presença na prova. Quem teve a ideia inicial de participar da corrida foi Matheus Fernandes, que estendeu o convite aos colegas de trabalho. "Para mim, este era um sonho antigo e hoje eu posso dizer que correr na São Silvestre foi uma das sensações mais incríveis que eu já tive na vida. A energia das pessoas que participam e do público que fica ao redor é memorável", disse. Para cumprir o desafio dos 15 km, a equipe começou a se preparar com antecedência, realizando corridas menores, de 5 a 10 km. "Essa foi a minha primeira corrida oficial e a energia foi muito boa! Indico a experiência", conta Marco Queiroz, que finalizou a prova em 2h13min. Quem completa a afirmação é Alan Barbosa: "Depois de muito tempo parado e sem treino, aceitei o convite e voltei a treinar. Foi um grande desafio, mas foi sensacional poder curtir tudo o que esta prova proporcionou. Já estou treinando firme para a edição de 2019". Para Diego Kiyoshi, o que parecia impossível se concretizou. "Cada um correu em um ritmo diferente, mas o mais legal é que todos deram apoio uns aos outros e foi esse incentivo que me ajudou a finalizar os 15 km de prova", disse. Já para Vitor Souza Junior, da Trakmaq, a corrida foi uma oportunidade de encerrar o ano de forma fantástica. "Foi uma experiência gratificante. Eu e a minha esposa, parceira de sempre, adoramos e pretendemos voltar. O desafio ficou mais prazeroso entre os amigos da Link-Belt. Que possamos ter um 2019 com muito esporte, saúde e desafios para que juntos possamos superá-los!", finalizou.

Pintor: Edvaldo Luiz da Silva



edição comemorativa

Link-Belt do Brasil apresenta a primeira escavadeira preta da marca

Quem visitou o estande da Link-Belt durante a MGT Expo 2018, em novembro, certamente se deparou com uma escavadeira um tanto quanto diferente das já conhecidas máquinas vermelhas da marca. Em comemoração ao marco das 500 escavadeiras vendidas no Brasil, a companhia personalizou uma 210X3E na cor preta. Único no mundo, o equipamento chamou a atenção do público do evento. O que nem todos sabem, no entanto, é a força tarefa que movimentou a reforma e customização do modelo. Encabeçado pelo Marketing da Link-Belt no Brasil, o projeto de customização da escavadeira de número 500 demandou muito trabalho em equipe, tanto na movimentação do equipamento seguindo rígidos padrões de segurança, quanto no desmonte de parte das peças para facilitar a pintura. A ação contou com o talento do pintor Edvaldo Luiz da Silva, de Sorocaba (SP), e durou 45 dias. Especializado em pintura automotiva, Silva conta como foi a experiência de pintar uma escavadeira pela primeira vez: "Foi um trabalho bastante detalhado e que exigiu um cuidado maior, afinal, este tipo de equipamento é feito para operar em serviços mais brutos", lembra. "Devido ao tamanho e peso da escavadeira, não foi possível transportá-la ao meu galpão. Por isso, todo o processo de pintura foi realizado dentro do galpão da própria Link-Belt", diz. Além disso, o trabalho envolveu apenas pequenos detalhes em adesivos, o que tornou o projeto bastante único e desafiador. Para não atrapalhar o dia a dia da Link-Belt, o projeto foi executado com o mínimo de

ruídos sonoros e sujeira possíveis. "Tomei todas as precauções para não sujar o chão ou paredes do local. Além disso, a pintura da 210X3E também se destacou pelo baixo consumo de energia elétrica e água. Para se ter uma ideia, menos de 10 litros de água foram gastos no total", pontua Silva. Segundo ele, a preocupação ambiental se fez muito presente no projeto, tanto que até mesmo os papéis e plásticos utilizados eram biodegradáveis. Ao todo, a pintura da escavadeira de número 500 consumiu cerca de 32 litros de tinta preta. Além disso, também foram utilizadas tintas nas cores branca, vermelha e dourada, bem como verniz e tinta pérola para o acabamento. Confira o resultado na foto!

MODELO CUSTOMIZADO JÁ TEM DONO

A escavadeira preta fez tanto sucesso durante a MGT Expo 2018, que foi vendida no próprio evento. A venda foi feita pelo distribuidor SP Máquinas, responsável por representar a Link-Belt no Mato Grosso, Acre, Rondônia e Sul do Pará, para o cliente Edilson Rossato Dias. A máquina está operando na região de Cumaru do Norte (PA), na mineração de ouro.

Cliente: Edilson Rossato Dias





Equipe do Brasil recebe treinamento internacional sobre o Remote Care™



Entre os dias 29 de outubro e 01 de novembro, a Link-Belt do Brasil recebeu a visita do Gerente de Serviços Técnicos da LBX Company (matriz nos USA), Scott Riemer. O executivo veio ao país para ministrar um treinamento e entender a operação da unidade de Sorocaba (SP), com a finalidade de introduzir o sistema de telemetria e geolocalização do Remote Care™, tecnologia presente em toda a linha X3E, e criar um gestor do sistema independente para o Brasil: o Gerente de Suporte ao cliente, Guilherme Borghi. “Agora temos entendimento do funcionamento do sistema e das ferramentas para fazer a análise remota dos equipamentos, incluindo telemetria das funções do motor, códigos de falhas para solução de problemas e diagnóstico preciso, estudo estatístico do tipo

de falhas e tempos de resposta de atendimentos e revisões nos equipamentos, além de poder auxiliar os distribuidores e clientes a obterem o máximo de resultados nas máquinas”, conta Borghi, que agora possui status de administrador do sistema e pode cadastrar equipamentos e fazer a gestão de acesso para outras pessoas. Segundo ele, tudo faz parte da estratégia de implementar qualidade nas manutenções, com atendimentos mais precisos, e aumentar o volume de vendas de peças originais.

“Com o RemoteCare™ é possível saber quando as revisões vencem e, consequentemente, aumentar a disponibilidade do equipamento para o cliente, além de preservar os baixos custos da operação para eles, monitorando até mesmo o consumo de combustível e a aceleração do motor”.

Guilherme Borghi.



LINK-BELT E DIMAQ NA EXPOVÍAS 2018

Entre os dias 22 e 25 de agosto, a Dimaq, distribuidor dos equipamentos Link-Belt no México, marcou presença na Expovías 2018. Realizado na cidade de Chihuahua, o evento reuniu diversas empresas especializadas em construção, supervisão, projetos e meio ambiente, bem como fornecedores de inovações e tecnologias. Segundo Mário Jimenez, da Dimaq, o objetivo da Expovías foi apresentar e discutir propostas para transformar a engenharia civil mexicana. Contribuindo para isto, a Dimaq contou com um estande no local, onde pôde apresentar os equipamentos da Link-Belt para os visitantes da Feira.



ANALU MINERAÇÃO ADQUIRE UMA 350X2

Uma escavadeira 350X2 foi vendida pela SP Máquinas – distribuidor da Link-Belt nos Estados do Mato Grosso, Acre, Rondônia e Sul do Pará – para a empresa Analu Mineração, em outubro de 2018. Localizada na cidade de Nossa Senhora do Livramento (MT), a mineradora é especializada na extração de ouro e escolheu uma escavadeira Link-Belt para reforçar suas operações.



giro

LINK-BELT FAZ SUCESSO EM OUTDOOR DA ARGENTINA

A escavadeira 210X3E, da Link-Belt, ganhou destaque gratuito em um outdoor do Ministério de Transporte da Argentina. Veja, na imagem, o resultado da campanha!

números

Brasil comemora marco dos 10 milhões em faturamento de peças

O excelente trabalho da gestão da equipe de peças, a alta disponibilidade de itens, sobretudo Isuzu, e a recente expansão do armazém foram pontos fundamentais para que a área de peças da Link-Belt do Brasil chegasse ao marco de 10 milhões em faturamento. "Não podemos esquecer o grande trabalho de todo o time, fundamentado numa gestão que começou há muito tempo com um controle rígido de estoque, análise matemática de demandas multivariadas e dinâmicas, bem como um esforço em não deixar máquinas paradas com mais de 4h de meta de disponibilidade de balcão. Tudo isso contribuiu fortemente para complementar esses resultados", destaca o gerente de Suporte ao Cliente, Guilherme Borghi. Entre os itens mais vendidos pelo departamento, destacam-se as peças de

"Agora já estamos pensando nos próximos 10 milhões"

motor Isuzu e de revisões de manutenção periódica. No entanto, as peças de desgaste, como de rodantes, embuchamento e de caçambas, e os itens hidráulico e de giro também são importantes complementos. "Vale destacar que tivemos a capacidade de armazenamento praticamente dobrada com o projeto de expansão do estoque, feito em 2018, e a disponibilidade de balcão margeia os 100%, o que nos torna uma empresa com um potencial de crescimento muito grande", ressalta Borghi. O objetivo do departamento, para 2019, é aprimorar a base de gestão, o que tende a gerar um sistema muito eficiente que busca atender os consumidores com total satisfação, mantendo o desempenho dos equipamentos na originalidade. Ou seja, o foco continua totalmente voltado ao cliente, com consequências positivas para todas as partes envolvidas. "Atingir este marco em faturamento

sedimenta a seriedade do nosso trabalho, a acuracidade do controle e a busca incessante por resultados sustentáveis, fazendo com tenhamos a certeza de estarmos no caminho correto. Agora, já estamos pensando nos próximos 10 milhões", finaliza o gerente.

ESTOQUE DE PEÇAS



SOROCABA/SP | BRASIL



#momentos #LINKBELT

Link-Belt
EXCAVATORS

Não deixe de participar da campanha #momentosLinkBelt! É muito simples: basta compartilhar suas fotos preferidas, que estejam relacionadas com a empresa, em suas redes sociais marcando a hashtag e deixando o perfil aberto para que possamos encontrá-lo. Seus momentos são nossa alegria e nos ajudam a construir a história da Link-Belt!