

TNT adquire controle da Expresso Araçatuba



transporte

Todos os modais

MODERNO

CTM

Ano 46 - n° 434 - R\$ 15,00



Dentro do porto,
quem manda
é o prático

Os primeiros
passos da
nova Guerra

Autotrac rastreia
embarcações
no Amazonas

Nesta edição,
artigos de peritos
em transporte

VOLVO LANÇA CAMINHÃO DA LINHA F COM NOVA CABINE

Mercedes-Benz Actros:
mais força para mineração

Série especial em semipesados:
Volvo VM Eco Experience

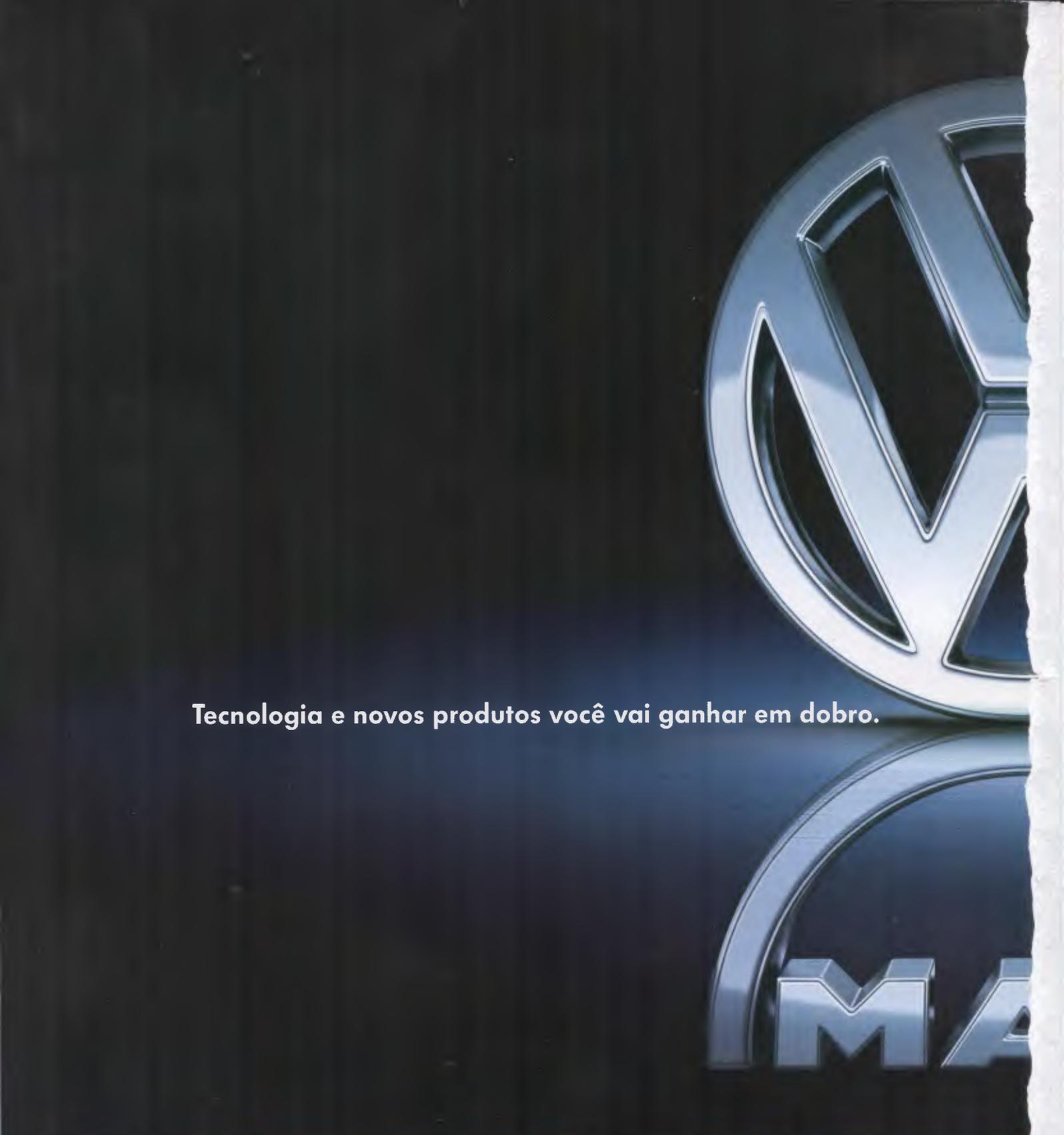
3º SEMINÁRIO NACIONAL
DE GESTÃO DE FROTAS
28 E 29 | SETEMBRO | 2009



TRANSPÚBLICO 2009

TRANSAMÉRICA EXPO CENTER
14, 15 E 16 DE JULHO DE 2009 - SÃO PAULO | SP





Tecnologia e novos produtos você vai ganhar em dobro.

A Volkswagen Caminhões e Ônibus é líder do mercado brasileiro de caminhões, tem os dois caminhões mais vendidos do país e, reconhecidamente, a melhor Rede de Concessionárias. Em mais uma prova de confiança no país, a Volkswagen reforçou o investimento de 1 bilhão de reais nos próximos anos para continuar crescendo cada vez mais. E, agora, também faz parte do grupo MAN, uma das maiores produtoras de caminhões e ônibus do mundo, com 250 anos de existência, tendo nos seus veículos comerciais o seu principal negócio. A formação da MAN América Latina trará novos produtos e novas tecnologias ao Brasil, pela Volkswagen, ampliando a oferta e a competitividade da marca. Quem ganha com tudo isso? Você. Se já é cliente, terá seu patrimônio valorizado. Se ainda não é, não perca tempo: junte-se à marca líder de mercado, agora com o que existe de melhor em veículos comerciais no mundo.



A Volkswagen Caminhões e Ônibus agora faz parte do grupo MAN.

www.vwcaminhoeseonibus.com.br

Caminhões e Ônibus



Hora de colocar ordem na casa

Nos últimos tempos algumas empresas de transporte rodoviário de cargas foram negociadas. Não é nenhum número significativo diante do colossal número de operadoras cadastradas no RNTRC, o registro nacional da atividade, que até o final do ano deverá passar por um enxugamento na medida em que os inscritos terão de fazer o recadastramento.

Se o volume de transações não é relevante, a qualidade das empresas negociadas é, sim, o fato importante. São operadoras tradicionais, algumas com mais de 50 anos de vida, iniciadas por pioneiros do transporte nos tempos em que as estradas eram de terra e os caminhões ainda vinham importados.

Empresas de transporte no Brasil que passaram dos 50 anos e se mantêm vivas e saudáveis são exceções. Operadoras que se enquadram nesse figurino estão sendo sondadas e compradas – ou estão tomando a iniciativa e comprando concorrentes.

Em todas as atividades, sobretudo após a crise financeira de 2008, a escalada rumo à consolidação é uma constante. A urgência de ganhar escala e reduzir custos requer empresas enxutas e, ao mesmo tempo, eficientes para atender ao cliente satisfatoriamente.

Em tempos de crise, como agora, atividades pulverizadas como o transporte rodoviário de carga parecem pagar todas as contas do mundo. O cliente tende a espremer mais os fretes, o transportador, por sua vez, repassa a compressão de tarifas para o agregado ou caminhoneiro e a velha lei de mercado, mais uma vez, não perdoa.

A consequência é uma deterioração no nível de serviços e a propagação nos já alarmantes níveis de acidentes nas estradas brasileiras.

O transporte rodoviário de carga, todos sabem, é uma atividade difícil de ser regulada. A grandeza do País e do setor parece sempre adiar uma regulamentação, embora haja em curso uma tentativa de começar a colocar ordem na casa.

SUMÁRIO

VOLVO

Nova Linha F traz inovações tecnológicas importantes, desenhos externo e interno reestilizados e a cabine mais alta do mercado **6**

VM ESPECIAL

Para comemorar a escala da Ocean Volvo Race no Rio de Janeiro, montadora lança uma edição especial do modelo semipesado VM, o Eco Experience **12**

MERCEDES-BENZ

Montadora apresenta o novo Actros 4844, que reúne as características necessárias para trabalhos de campo em condições severas **14**

SCANIA

As vantagens da suspensão a ar em caminhões foi um dos assuntos debatidos durante o 1º Workshop Scania de conceitos básicos **20**

FORD

Mode Center, o centro de customização de caminhões da montadora, completa dez anos em operação contabilizando 23 mil caminhões modificados **22**

IVECO

Para promover as vendas do caminhão Tector, a fabricante de Sete Lagoas, realizou um evento simultaneamente em 50 concessionárias no País **24**

NEGÓCIOS

Depois de comprar a Mercúrio, o Grupo TNT muda mais uma vez a história do transporte de cargas nacional comprando a Expresso Araçatuba **26**

EMPRESAS

Com metas que priorizam resultados e não apenas crescimento, a Luft anuncia renovação e ampliação da frota de caminhões **30**

LOGÍSTICA

Com a considerável carteira de 600 clientes, o Grupo Beta reforça ainda mais sua estrutura logística para crescer 20% em 2009 **32**

GUERRA

Sob nova direção, a fabricante gaúcha de implementos rodoviários obteve em 2008 a maior receita de sua história, 12% superior à de 2007 **36**

AUTOPEÇAS

Grupo alemão ZF define programa de crescimento na América do Sul com o lançamento de três novas famílias de transmissões **40**

PORTOS

O universo portuário não seria o mesmo sem o trabalho do prático, profissional que auxilia o comandante dos navios nas manobras **44**

INOVAÇÃO

Com o serviço de armazenagem de cargas em contêineres, Brasilmaxi barateia o tradicional acondicionamento de cargas em armazéns **46**

FLUVIAL

Autotrac oferece sistema de rastreamento para embarcações que se dedicam ao transporte de passageiros na região Norte do País **48**

EMISSÕES

Petrobras inicia produção do diesel S 50, combustível com menos teor de enxofre que pode diminuir as emissões de poluentes em até 80% **52**

METROFERROVIÁRIO

Secretaria estadual dos transportes de São Paulo promete para 2010 a implantação de rede ferroviária com mais de 240 km de trilhos **54**

PNEUS

Para compensar a queda no fornecimento às montadoras, fabricantes direcionam parte da produção para o mercado de reposição **58**

INTERNACIONAL

Índia inaugura anel rodoviário de 5,8 mil km, que liga quatro das maiores cidades do país, beneficiando o transporte de cargas e de milhões de passageiros **62**

CARROCERIAS

Longe dos efeitos negativos da crise, as encarroçadoras Mascarello e Busscar incrementam suas vendas lançando novos ônibus **70**

SEÇÕES

Editorial **5** | Novas **66**
Opinião **34, 50, 60 e 74** | Custos Operacionais **73**

DIRETOR

Marcelo Ricardo Fontana
marcelofontana@otmeditora.com.br

SECRETÁRIA EXECUTIVA

Maria Penha da Silva
mariapenha@otmeditora.com.br

FINANCEIRO

Vidal Rodrigues
vidal@otmeditora.com.br

SEMINÁRIOS E CURSOS

Sabrina Baiardi
sabrina@otmeditora.com.br

MARKETING

Maira de Castro
maira@otmeditora.com.br

REDAÇÃO

Editor

Eduardo Alberto Chau Ribeiro
ecribeiro@otmeditora.com.br

Colaboradores

Sonia Crespo
soniacrespo@otmeditora.com.br

Márcia Pinna Raspani
marcia.pinna@otmeditora.com.br

Projeto Gráfico

Artworks Comunicação
www.artworks.com.br

EXECUTIVOS DE CONTAS

Carlos A. Criscuolo
carlos@otmeditora.com.br

Vito Cardaci Neto
vito@otmeditora.com.br

Gustavo Feltrin
gustavofeltrin@otmeditora.com.br

Alessandra Amadei
alessandra@otmeditora.com.br

Alcindo Fontana
fontal@otmeditora.com.br

CIRCULAÇÃO

Tania Nascimento
tania@otmeditora.com.br

Representante Paraná e Santa Catarina

Gilberto A. Paulin
João Batista A. Silva
Tel.: (41) 3027-5565
spala@spalamkt.com.br

Tiragem e distribuição
9.500 exemplares

Auditado por

PRICEWATERHOUSECOOPERS 

Assinatura Anual: R\$ 140,00 (seis edições e quatro Anuários). Pagamento à vista: através de boleto bancário, depósito em conta-corrente, cartão de crédito Visa ou cheque nominal à OTM Editora Ltda. Em estoque apenas as últimas edições.

As opiniões expressas nos artigos e pelos entrevistados não são necessariamente as mesmas da OTM Editora.



Redação, Administração, Publicidade e Correspondência:

Av. Vereador José Diniz, 3.300 - 7º andar, cj. 707 Campo Belo

CEP 04604-006 - São Paulo, SP

Tel./Fax: (11) 5096-8104 (seqüencial)

otmeditora@otmeditora.com.br

Filiada a: 
www.anatec.org.br

Circula no mês subsequente ao de capa



Nova linha F privilegia tecnologia e conforto

Montadora incorpora em veículos da Linha F novidades como os sistemas de segurança que reduzem riscos de acidente, além de uma nova cabine, mais espaçosa e mais confortável

COM INOVAÇÕES TECNOLÓGICAS, DESENHOS externo e interno reestilizados e a cabine mais alta do mercado, a nova linha F de caminhões pesados da Volvo acaba de ser apresentada ao público, mais confortável e bonita. Apontado pela fabricante como o caminhão mais seguro do mercado

brasileiro, o novo FH por pouco não dispensa o motorista. Equipado com Bluetooth e sensores que sinalizam se o veículo atingiu as faixas laterais da pista, monitoram a proximidade com veículos à frente, esclarecem pontos cegos e acionam o para-brisa automaticamente, a nova linha também

garante mais conforto tanto nos momentos em que o motorista está dirigindo como nas horas de descanso por ter mais espaço, melhor aproveitamento e comodidade.

A cabine do novo FH – com 14 cm a mais que a do Globetrotter atual – oferece mais de 2 metros na altura interna e pode aco-



Os modelos da Linha FH que estreiam no mercado em junho ganham design novo e avanços tecnológicos, melhoraram a produtividade, a segurança e o conforto

modar duas camas, em formato de beliche, uma mesinha, compartimentos para bagagem e outros itens, kit para instalação de TV de LCD que se ajusta ao novo banco giratório em 90° para garantir distância confortável, além de porta-objetos, gavetas duplas sob o beliche e console remodelado. Outra novidade que garante maior conforto aos condutores é a largura da cama, que passou de 70 cm para 76 cm. Na parte externa, o novo design da cabine e a maior altura garantem um visual imponente e arrojado: tem cara de caminhão moderno.

Para o gerente de planejamento estratégico da Volvo, Sérgio Gomes, os novos sistemas de segurança oferecidos pela montadora, como o Lane Keeping System (LKS) que monitora o tráfego do veículo em

relação às faixas de rodagem, representam importantes tecnologias incorporadas ao mercado brasileiro para garantir mais segurança aos motoristas, aos veículos e também aos outros usuários das estradas por reduzirem os riscos de acidente.

Além dos itens de segurança que já dispunha, como a caixa de câmbio eletrônica I-Shift e air bag, o novo FH pode ter equipamentos como o Controle Eletrônico de Estabilidade (ESP) que diminui o risco de derrapagens e capotamentos em curvas, o Piloto Automático Inteligente (ACC), que utiliza um radar Doppler para monitorar a distância do caminhão em relação ao veículo à sua frente e, se necessário, acionar o freio motor e os freios de serviço. O Lane Keeping System avisa se o veículo cruzar a faixa de rodagem e vem integrado com o Detector de Nível de Atenção (DAS), que é acionado automaticamente quando a condução do veículo é irregular, como o movimento em zigue-zague, o que pode caracterizar cansaço e sonolência do motorista.

Com motor Volvo de 12,8 litros, de seis cilindros com turbocompressor, intercooler e potência de 400 cv, 440 cv, 480cv e 520 cv, o novo pesado FH pode ser equipado com tanque de 1.180 litros, ideal para viagens longas. De acordo com o gerente de engenharia de vendas da Volvo, Álvaro Menoncin, os novos itens de segurança aliados às mudanças internas na cabine, garantem mais conforto para quem dirige mesmo em longas distâncias.

Outra opção da nova linha de caminhões é a suspensão pneumática, com quatro amortecedores e oito bolsas de ar, para cavalos-mecânicos na configuração 6x2 nos modelos FH e FM de 11 litros. Segundo Menoncin, a montadora passa a oferecer a nova suspensão nas configurações com entre-eixos de 3 m, 3,2 m, 3,4 m ou 3,7 m, o que permite a utilização dos cavalos-mecânicos com implementos de 15,5 m para diferentes aplicações e garante maior produtividade, maior volume transportado e mais agilidade. Além da nova sus-

ensão, a Volvo também oferece os modelos da nova linha com freio a disco e possibilidade de ABS, EBS e o ESP.

Para o gerente de caminhões da linha F da montadora, Bernardo Fedalto Júnior, a segurança é um valor fundamental para a Volvo. "Não há caminhão no mundo que tenha mais tecnologia para proteger o motorista e os usuários das estradas, e o novo modelo também é o mais bonito. Estamos trazendo para o Brasil um produto que só havia em catálogo", afirma Fedalto Júnior. Para ele, a expectativa é que metade dos veículos da montadora vendidos no Brasil até o final deste ano esteja equipada com caixa eletrônica I-Shift. A participação deste equipamento passou de 0,3% em 2006 para 38,4% nos primeiros meses de 2009, o que representa crescimento em itens que garantam segurança dos veículos. Segundo Fedalto, o aumento de vendas de caminhões registrado no mercado brasileiro, que superou a marca de 100 mil unidades em 2008, também foi acompanhado de um crescimento na procura por produtos com maior eficiência e avanços tecnológicos.

Além do FH, também estreia neste mês o novo modelo FM, que passa a ser oferecido com uma cabine 39 cm mais alta que a anterior e mudanças internas com o objetivo de aumentar o conforto para o condutor e proporcionar maior produtividade ao veículo. Com motor de 11 e 13 litros, os veículos possuem agora novo painel de instrumentos com mais espaço.

Os novos caminhões da Volvo também podem ser equipados com faróis de xenon, e o equipamento Farol Auxiliar de Conversor, que ilumina o lado para onde o veículo fará a conversão, acionado quando o caminhão está com o farol ligado e a uma velocidade de até 40 km/h. Novos espelhos retrovisores com menor raio de curvatura, o que permite maior campo de visão, são equipados com ajuste elétrico e um sistema antiembaçamento. O novo FH também tem novos



A nova cabine do FH tem mais de 2 metros de altura interna e pode acomodar duas camas além de muitos outros itens que garantem o conforto ao motorista



espelhos auxiliares laterais e frontal. Para aplicações de transporte de produtos perigosos, a montadora oferece uma adaptação para evitar incêndios e outros acidentes graves. O sistema é composto por chaves gerais extras, chicotes protegidos por mangueiras de plástico enrugado, conexões elétricas seladas, painel frontal preparado para placa de sinalização e uma conexão com o reboque em 15 posições.

MERCADO — De acordo com o gerente de planejamento estratégico da Volvo, Sérgio Gomes, as vendas globais da montadora sueca no ano passado totalizaram US\$ 46 bilhões, US\$ 6 bilhões a mais que no ano anterior. A divisão de caminhões foi responsável por 67% do volume de vendas (incluindo os veículos Renault, Nissan e Mack, além da marca Volvo), seguida

pelos equipamentos de construção (18%), da divisão de ônibus (6%), serviços financeiros (4%) e da divisão de produtos aéreos (2%). No ranking de produção de caminhões do ano passado a Volvo aparece em segundo lugar com 175 mil unidades, atrás da Daimler alemã (207 mil) e à frente da Tata indiana (130 mil). No volume de vendas da Volvo, os veículos da marca representaram 96 mil unidades vendidas, seguidos pela Renault (44 mil), Nissan (18 mil) e Mack (17 mil).

Segundo Gomes, o maior mercado da montadora em 2008 foi o do Estados Unidos, com 12.307 unidades comercializadas, seguido pelo Brasil (10.110 caminhões), França (6.266 unidades), Grã-Bretanha (6.225 unidades), Rússia (5.798 unidades)

e Alemanha (5.183 unidades). Em relação ao ranking do mercado latino-americano, as vendas da Volvo no Brasil superaram a de todos os outros países juntos e representaram 65% no ano passado. O segundo maior volume de vendas foi no Peru, com 1.228 unidades, seguido por Argentina (785), Chile (591) e Venezuela (91).

A expectativa da Volvo para o mercado brasileiro em 2009 é positiva, afirma o presidente da empresa no Brasil, Tommy Svensson. Segundo ele, o mercado brasileiro deu mostras nos últimos anos de estabilidade e a economia tem demonstrado robustez para enfrentar a crise econômica internacional. Em comparação a outros países do continente, a queda nas vendas de caminhões verificadas desde o último



Ferrovário | Fundação | Serviços

Traçar metas ambiciosas.
E criar caminhos para alcançá-las.

A **AmstedMaxion** é uma empresa que sabe onde quer chegar. Por isso, mais do que produtos, cria caminhos que levam alegria, sorrisos e emoções ao dia-a-dia de milhares de pessoas. Esse ideal nos levou a uma nova marca e slogan, não para mudar a forma como nós vemos o mercado, mas sim mudar a forma como o mercado enxerga a AmstedMaxion. Porque nós ainda somos os mesmos: nós "criamos caminhos".

Cruzeiro
(55 12) 2122-1400

Hortolândia
(55 19) 2118-2000

Osasco
(55 11) 5411-8300

Criando caminhos.


AmstedMaxion



Uma opção da nova linha é a suspensão pneumática, com quatro amortecedores e oito bolsas de ar, para cavalos-mecânicos



A cabine, além de ser mais alta, possui agora painel de instrumento mais espaçoso e banco giratório

trimestre do ano passado foram bem menores, aponta Svensson. Na expectativa da montadora, o mercado brasileiro de caminhões em 2009 deve ficar no mesmo patamar do 2007, com vendas menores do que as do ano passado, mas consideradas bem satisfatórias para um ano de crise.

Conforme Svensson, a frota brasileira de caminhões extrapesados tem idade média de 8 a 9 anos e há necessidade de

rerovação dos veículos para garantir ganhos de produtividade para os frotistas. O presidente da Volvo também afirma que, nos últimos anos, além do crescimento na venda de caminhões em geral, o mercado brasileiro apresentou um aumento no consumo de veículos com mais tecnologia e melhor eficiência. "O mercado brasileiro, além de crescer, mostrou que está cada vez mais exigente", afirma.

CAPACIDADE INSTALADA – Com uma capacidade atual para produzir 48 caminhões por dia, a Volvo brasileira hoje trabalha com um turno, mas pode ativar uma segunda linha caso aumente a demanda, afirma Bernardo Fedalto Júnior. Segundo ele, no ano passado, a montadora enfrentou problemas para expandir sua produção por conta da falta de mão-de-obra especializada e da capacidade de atendimento por parte de fornecedores de peças e componentes. De acordo com Fedalto Júnior, a maior queda no ritmo de produção da montadora foi verificada na fábrica de motores e cabines, que trabalhava com três turnos no ano passado, antes da constatação da crise financeira internacional, e atualmente utiliza apenas um turno. A fábrica de motores e cabines atende mercados que estão entre os mais atingidos pela recessão econômica, como os Estados Unidos e países europeus, além de Austrália e África do Sul.

EFEITOS DA CRISE – Outro efeito da crise financeira internacional nos negócios da Volvo no mercado brasileiro foi o aumento da participação de seu serviço financeiro, o Volvo Financial Services Brasil. Segundo o diretor-presidente desta divisão, Adriano Merigli, o índice de participação de financiamento por parte da própria empresa passou de 30% em 2008 para 50% em 2009. No segmento de caminhões o índice de financiamento por parte da montadora chega a 60% e no de ônibus é de 30%. A expectativa para o segundo semestre, afirma Merigli, é que estes índices se mantenham por conta de dificuldades na oferta de crédito pelo sistema financeiro, mesmo que os bancos brasileiros não tenham sido afetados pela crise internacional como grandes bancos dos Estados Unidos e da Europa. Entre os financiamentos feitos pelo Volvo Financial, 70% são pelo sistema Finame e os outros 30% pelo leasing e crédito direto ao consumidor. ■

Deixar o caminho, do mesmo jeito que nós o encontramos.

Esse é o nosso compromisso com o futuro.



A Lider acredita que, para que um trabalho seja bem feito, ele tem que passar despercebido pelo meio ambiente. E daqui a 100 anos, quem passar pelo mesmo caminho, nem vai perceber que estivemos aqui. Por isso investimos em sustentabilidade e compromisso social esses são os caminhos para um futuro melhor.

Lider. Compromisso e qualidade a qualquer tempo, a qualquer hora



GRUPO LIDER

Logística • Transporte de Cargas • Serviço Florestal
Serviços Dedicados • Movimentação Interna
Locação de Equipamentos • Locação de Veículos



Av. Monteiro de Castro, 660 - Barra - Muriaé/MG - (32) 3729-3304 - www.rodoviariolider.com.br



O maior diferencial da nova série VM Eco Experience é a economia de combustível

Volvo lança série especial ecológica

Montadora cria modelo semipesado com trem de força mais econômico, que reforça a postura ambiental da marca; a fabricante oferece ainda um pacote de financiamento e seguro para os clientes

A VOLVO DO BRASIL LANÇA UMA SÉRIE especial de caminhões semipesados, com forte apelo ecológico, para comemorar a etapa da regata Volvo Ocean Race na cidade do Rio de Janeiro. Os veículos da linha Volvo VM Eco Experience contam com motor de 260 cavalos, configuração de eixos 6x2, cabine leito em verde metálico, caixa de câmbio com nove marchas (oito sincronizadas e uma super reduzida), eixo traseiro de simples velocidade,

para-sol externo e faixa lateral decorativa. O maior diferencial da nova série é a economia de combustível, que resulta em menos emissões de poluentes (principalmente CO²) na atmosfera. No Brasil, o consumo de combustível representa 40% a 45% na planilha de custos de um caminhão.

O consumo menor de combustíveis é resultado da combinação entre alguns itens diferenciados: motor, caixa de câm-

bio e eixo traseiro de simples velocidade. Juntos, estes equipamentos formam um trem de força mais econômico, que se soma a uma alta capacidade de carga, viabilizada pela baixa tara e adequada distribuição de peso. "Menor consumo, maior conforto e robustez: este é o grande diferencial do VM Eco Experience, celebrando o valor da Volvo de respeito ao meio ambiente", resume Sérgio Gomes, gerente de Planejamento Estratégico da

Volvo do Brasil.

Os novos modelos possuem ainda vários itens que têm por finalidade oferecer mais conforto e segurança aos motoristas, como volante ajustável, espelho auxiliar, espelhos para meio fio, climatizador, vidros elétricos, controle remoto para portas, espelhos com controle elétrico e desembaçador, faróis de neblina, banco com suspensão a ar e tanque de combustível com capacidade para 420 litros. O inibidor de partida não permite que o motor seja ligado com a marcha engatada.

A linha Volvo VM de semipesados tem feito sucesso no mercado brasileiro. Em 2008, as vendas do Volvo VM cresceram 60% em relação ao mesmo período do ano passado, enquanto que o mercado da categoria teve um aumento médio de vendas de 37%. Com motorização de 210, 260 e 310 cavalos, a linha pode se adaptar a diversas operações como distribuição urbana e aplicações rodoviárias e de construção. O Volvo VM Eco Experience chega para completar a família e para enfatizar a preocupação da montadora com as questões ambientais.

MEIO AMBIENTE – O Grupo Volvo possui uma política mundial voltada para o desenvolvimento técnico e aprimoramento de produtos que têm por objetivo reduzir o impacto ambiental causado pela produção e pelo uso dos seus produtos pelos consumidores. A companhia está construindo três fábricas neutras em emissões de CO² na Europa – duas na Suécia (onde fica a sede da Volvo) e uma na Bélgica. A empresa também desenvolve sete tipos de caminhões movidos a diferentes combustíveis alternativos, neutros (CO²) e recicláveis. No Brasil, todas as fábricas são certificadas com o ISO 14001 e participam do Desafio Ambiental Grupo Volvo.

RECICLAGEM – O programa de peças remanufuradas (100% Peças Reman) da Volvo do Brasil é mais uma das ações da



A série especial do VM celebra a importância que a Volvo dá à preservação do meio ambiente

empresa que contribuem para diminuir os impactos negativos ao meio ambiente. No sistema, todos os componentes que sofreram desgaste ou avarias são substituídos por uma peça remanufurada, que adquirem as mesmas condições de um artigo genuíno e novo. O transportador leva a sua peça usada, que será contabilizada como parte do pagamento de uma um componente remanufurado equivalente. A peça que o cliente entrega para o programa será reciclada e revendida, garantindo o fluxo do sistema.

Com a reutilização das peças, a empresa economiza energia e matérias-primas, além de reduzir de gases resultantes dos processos produtivos. O trabalho de remanufatura utiliza a mesma tecnologia de fabricação de um componente novo. O programa ainda oferece mais vantagens: doze meses de garantia sem limite de quilometragem (mesmo de uma peça nova), economia de até 35% do preço, redução do risco de paradas não planejadas e acesso as mais novas tecnologias.

O Reman disponibiliza uma vasta lista de peças que podem ser remanufuradas: motor (mecânico e eletrônico), bomba de óleo e de água, turbo compressor, alternador, motor de partida, kit de unidade injetora, embreagem, disco e servo de embreagem, placa de pressão, compressor de ar, cabeçote e outros componentes.

FACILIDADES PARA O CLIENTE – A série VM Eco Experience vem com um paco-

te especial de financiamento e seguro. Uma das opções é financiar a compra pelo Finame, que tem prazos de até 60 meses. O consumidor pode escolher ainda o Crédito Direto ao Consumidor (CDC) ou Leasing, ambos com prazos de até 60 meses e parcelas fixas. Seja qual for a modalidade utilizada, os clientes podem dar uma entrada a partir de 10% do valor da compra.

Outra possibilidade de financiamento é por meio da Volvo Financial Services, o que pode resultar em uma economia de R\$ 4 mil na contratação do seguro total Volvo. Para quem preferir, a aquisição pelo Consórcio Volvo tem prazos de até 100 meses e parcelas que começam com 0,75% e chegam até 1% ao mês.

VOLVO OCEAN RACE – A etapa brasileira da Volvo Ocean Race, regata patrocinada pelo Grupo Volvo, reuniu na Marinha da Glória, no Rio de Janeiro, todo o aparato e as centenas de profissionais e técnicos de diferentes áreas que dão suporte para a flotilha de veleiros que participam da mais importante regata oceânica do mundo. Nessa sexta escala da prova, que começou em outubro, em Alicante, Espanha, e que terminará em junho deste ano, em São Petersburgo, na Rússia, o público de milhares de pessoas teve à disposição uma série de atrações gratuitas no Pavilhão Volvo. Em 11 de abril as embarcações partiram do Rio rumo a Boston, na costa leste dos Estados Unidos. ■



Nova versão do Actros 8x4 substitui o modelo 4144, lançado no ano passado

A força está com ele

O novo pesado Actros 4844 8x4 da Mercedes-Benz alia resistência, tecnologia e conforto, características essenciais a um caminhão submetido constantemente a operações em condições severas

■ SONIA CRESPO

NINGUÉM MELHOR QUE O DONO DA FROTA ou o condutor do caminhão para avaliar o quanto o veículo é bom para o negócio a que se destina. A Mercedes-Benz pensou nisso ao escolher a mina de carvão mineral da Copelmi, localizada na cidade de Butiá — distante 80 quilômetros de Porto Alegre

(RS) — para lançar o caminhão pesado Actros 4844 8x4, uma renovação do 4144, sua versão anterior. O novo caminhão reúne todas as características necessárias para trabalhos de campo em condições severas: resistência, maior capacidade para carga, tecnologia e conforto. A mina é ad-

ministrada pela Fagundes Construção e Mineração, uma das principais empresas do setor de mineração do País, que adquiriu um lote de 81 caminhões Actros no segundo semestre do ano passado. Para 2009, seus dirigentes anunciam a aquisição de 100 novas unidades do Actros 4844.



Na mina do Copelmi, em Butiá (RS), frota de Actros movimentará 250 mil toneladas de carvão por mês

O trabalho dos caminhões na mina de Butiá é contínuo, dia e noite. De acordo com José Fernando Fagundes, um dos diretores da empresa, a frota atual de caminhões em operação em toda a área é de 480 veículos de diversos modelos – 50% deles são da Mercedes-Benz, nas versões 6x4 e 8x4. Na cavidade que está sendo explorada atualmente e que começou a ser aberta em novembro de 2008, a operação envolve 41 caminhões Actros, que fazem uma média de 70 viagens ao dia. A substituição desses veículos é feita a cada 300 mil quilômetros, ao completarem um ciclo de vida útil de 2,5 a 3 anos. A produção mensal dessa mina é de 250 mil toneladas de carvão. Ao ser colhido, segue para britagem, passa por um processo de beneficiamento e posteriormente é encaminhado para termelétricas, como a Tractebel – um dos principais clientes da Fagundes, e para outros grandes clientes, como Gerdau, Braskem, Aracruz e Camargo

Correa. De acordo com o José Fernando Fagundes, a camada de carvão tem 12 metros de profundidade e se encontra 60 metros abaixo do nível da superfície. "À medida em que a terra vai sendo escavada os detritos vão sendo colocados em outras áreas da mina, que já tenham sido exploradas. A operação de recuperação do solo é feita simultaneamente à exploração", conta. Ele enfatiza que o pessoal que trabalha na operação tem de ser muito bem treinado.

Na direção de um Actros 4144 há pouco mais de cinco meses, o motorista José Ricardo Azevedo da Silveira faz a rotina da operação na exploração do minério. Bem acomodado na confortável cabine climatizada, conta que cada viagem de descida e subida ao fundo da cavidade dura, em média, 13 minutos. O caminhão vai até o fundo da vala, colhe as pedras da escavação e sobe suavemente com uma carga de aproximadamente 42 toneladas

– o correspondente a cinco pás da retroescavadeira. A seguir, despeja esse material em uma área reservada para estes resíduos, que posteriormente serão recolocados no mesmo local de onde foram retirados. Durante o percurso, de pouco mais de um quilômetro, quase não se sentem solavancos nem na hora da coleta nem no momento em que as rochas são retiradas da caçamba, através do sistema basculante. Para Silveira, o maior destaque do Actros é a maciez do câmbio, semiautomático, que reduz o stress habitual gerado pela manobra contínua. No seu turno, ele realiza 45 viagens de ida e volta. A velocidade máxima que pratica é de 40 km/hora.

MERCADO POTENCIAL – O novo Actros preservou a parte mecânica de sua versão anterior, o 4144. Câmbio e torque são dois detalhes que se destacam no modelo. As modificações mais sensíveis se detiveram no acabamento externo, introduzindo ao

modelo um novo conjunto de para-choque e faróis, além do parassol, espelhos retrovisores e grade dianteira renovados. Alguns detalhes importantes também foram levados em consideração, como a substituição do degrau fixo de acesso à cabine por um degrau móvel e a colocação de protetor de radiador. "Melhoramos um produto que tem um mercado potencial", destaca Eustáquio Sirolli, gerente de Marketing de Produto Caminhões da Mercedes-Benz. Em 2008, quando o Actros foi lançado, a montadora vendeu 99 unidades do modelo.

Nas operações de transporte de minério, a disponibilidade do caminhão é uma exigência fundamental porque a movimentação de cargas ocorre durante 24 horas por dia, tempo reduzido apenas em épocas de chuva. Além disso, as condições severas de operação nas minas submetem os veículos a duros desafios. As operações do Actros realizadas na mina da Copelmi comprovam esse desempenho. "Estamos muito satisfeitos com a disponibilidade do Actros, que chega a rodar, em média, 20 horas por dia nas nossas operações. Isso garante a produtividade das atividades e, conseqüentemente, a rentabilidade do negócio", afirma Diogo Fagundes, diretor operacional da Fagundes. Ele diz que o Actros – que vem equipado, de série, com itens como ABS, ASR, retarder e computador de bordo – também se destaca por sua tecnologia avançada. "Estamos impressionados especialmente com o câmbio semiautomatizado. Quem faz a troca de marchas é o caminhão e isso traz maior conforto e facilidade para o motorista, poupando-o de desgastes que podem ser evitados, aumentando dessa forma a sua produtividade no trabalho", comenta.

Para que os profissionais da Fagundes pudessem conhecer todos os detalhes e utilizar todo o potencial do câmbio semiautomatizado e dos outros recursos técnicos do Actros, a área de treinamento da Mercedes-Benz



Cabine climatizada e câmbio semiautomatizado, que torna os engates mais suaves

realizou cursos específicos para os motoristas e também para os instrutores operacionais da empresa.

O Actros ganhou rápido reconhecimento pelos seus diferenciais de força, robustez, resistência e tecnologia avançada, segundo a montadora. A nova geração dessa linha de produtos, o Actros 4844 8x4, na versão basculante, tem reconhecimento internacional. No último Salão Internacional de Veículos Comerciais (IAA) de Hanover, Alemanha, foi eleito "O Caminhão do Ano 2009". Esse título é resultado da votação de jornalistas especializados do setor de transporte de 21 paí-

ses da Europa, que reconheceram os avanços em economia, compatibilidade ambiental, segurança e conforto proporcionados por sua tecnologia inovadora. Em seus lançamentos, cada uma das três gerações do Actros foi apontada como o caminhão do ano. "A cada geração, o Actros oferece mais vantagens aos clientes, assegurando mais produtividade no transporte e, principalmente, maior rentabilidade operacional para o frotista", afirma Eustáquio Sirolli.

O novo caminhão é equipado com o potente motor eletrônico OM 501 LA, de 435 cv de potência a 1.800 rpm e de 214 mkgf de torque a 1.080 rpm. Esse motor propicia ótimo desempenho com economia no consumo de combustível e reduzido índice de emissões. Além disso, atende com folga às demandas da mineração e da construção civil, que necessitam principalmente de velocidades operacionais mais elevadas e maior capacidade de subida. O novo caminhão off-road tem capacidade para 48.000 kg de peso bruto total e 123.000

Como calcular preços rentáveis para o transporte.

15 de agosto de 2009



O curso "Cálculos de preços para o transporte" faz parte do projeto InCompany. Para saber mais, ligue 11-5096-8104.

Calcular custos e preços de serviços de modo geral envolve aspectos e variáveis difíceis de medir, em se tratando de serviços de transporte as dificuldades são maiores. O objetivo do curso é apresentar com clareza todos os custos envolvidos na operação de transporte: os custos diretos, as despesas indiretas os impostos e taxas

e como garantir a margem de lucro em cada operação. Recheado de conceitos práticos e aplicáveis no dia a dia da empresa o curso foge da tradicional demonstração de fórmulas e apresenta uma metodologia focada em conceitos econômicos aplicados na demonstração de simulações de preço sugeridas pelos próprios participantes.

O INSTRUTOR



Jorge Miguel dos Santos,
Economista especializado
em custos e preços.

OS TÓPICOS ABORDADOS

- Custos fixos e variáveis
- Despesas administrativas
- Custos de terminalis
- Frete peso
- Frete percentual
- Carga fracionada
- Lotação
- Tabela de fretes
- Formas de reajuste de preço

A AGENDA

8h00 - 8h30 Credenciamento
10h00 - 10h15 Coffee Break
12h00 - 13h00 Almoço
15h00 - 15h15 Coffee Break
17h300 Encerramento

O LOCAL

Travel Inn Ibirapuera
Av. Borges Lagoa, 1209
São Paulo - SP
(11) 5080-8600

PREÇO DE INSCRIÇÃO

R\$ 360,00

Consulte-nos. Preços especiais para participantes de outros temas, e para empresas com mais de 1 (um) participante. *(estão inclusos no valor da inscrição, o material didático, certificação, almoços, coffee breaks e estacionamento)*

INFORMAÇÕES GERAIS

Inclusos:

Material Didático, coffee break, almoço, estacionamento e certificação ao término do curso.

Formas de Pagamento:

Depósito Bancário:
Banco Itaú - Agência 0772
Conta Corrente 54.283-3.
Cartão de Crédito: Visa (Através

do número do seu cartão).
Cheque Nominal:
no Local do evento.
Boleto Bancário
Emissão de Recibo mediante a apresentação do pagamento, através do fax - (11) 5096.8104.

Substituição:
O Titular da inscrição poderá

indicar outro profissional de sua empresa para substituí-lo, devendo informar por escrito. O não comparecimento do inscrito incorre na não devolução da taxa de inscrição.

Dados do Realizador:
OTM Editora Ltda. - Responsável pelas revistas Transporte Moderno

e Technibus.
Av. Vereador José Diniz, 3.300
Cj. 702 - Campo Belo
CEP 04604-006
São Paulo - SP
CNPJ. 02.671.890/0001-99
PABX (11) 5096.8104

e-mail: sabrina@otmeditora.com.br

Comercialização e Organização:



Apoio:



INFORMAÇÕES:

11-5096.8104
sabrina@otmeditora.com.br
Departamento de Eventos

kg de capacidade máxima de tração. Sua capacidade de carga líquida chega a cerca de 37.000 kg, dependendo do peso do implemento, o que permite a utilização de básculas com capacidade até 20 metros cúbicos. O conjunto de suspensão traz molas dianteiras para 9.000 kg em cada eixo e molas reforçadas na traseira, para 18.000 kg por eixo. Isso resulta num conjunto de molas para 54.000 kg, capacidade superdimensionada para a aplicação do caminhão, que trabalha com folga mesmo em condições extremas de carga.

O design do novo Actros 4844 8x4 confere ao caminhão um aspecto visual que reforça a sensação de força e robustez. A estrela Mercedes-Benz, de grandes proporções, segue em evidência no centro da grade frontal. Na parte superior da cabina, a novidade é o parassol externo tripartido, assim como o protetor inferior do radiador, elemento indispensável para um veículo que opera em terrenos irregulares, onde há grande incidência de pedra, terra e areia. Os faróis ganharam uma grade metálica de proteção, mais resistente frente às severas condições de operação do caminhão. Outra mudança é o reforço no acabamento da carcaça dos espelhos retrovisores externos, que agora tem uma cobertura de plástico de alta resistência a impactos e riscos, como aqueles provocados por galhos de árvores, pedra e areia. No conjunto ótico dianteiro do novo Actros, os faróis principais incorporam os faróis de neblina, que são muito utilizados, por exemplo, nas operações da mineração.

CÂMBIO DIFERENCIADO – O novo pesado vem equipado com o câmbio Mercedes-Benz G 240 de 16 marchas, com sistema semiautomatizado de troca de marchas. Este sistema, o Telligent – elogiado pelos motoristas em operação na mina da Copelmi – torna os engates mais rápidos, suaves, precisos e seguros, facilitando o trabalho do motorista, que pode ficar com a mão no volante por mais tempo, con-



Novo conjunto de para-choque e faróis: modificações mais sensíveis se concentraram no acabamento externo

centrando-se na direção do caminhão. A manopla do câmbio Telligent está localizada no console rebatível integrado ao banco do motorista. Assim, fica sempre em posição ideal, independentemente da altura do banco, e o motorista pode selecionar as marchas com simples movimentos, sem esforço.

A embreagem dupla do Actros 4844 assegura mais força para a transmissão do caminhão, resultando também em maior durabilidade e maiores intervalos de manutenção. O sistema Telligent de frenagem inclui a função Hill Holder de assistência para partida em rampas. O dispositivo mantém o veículo parado por alguns segundos, até que o motorista arranque com suavidade, evitando que o veículo desça em marcha à ré. Isso traz maior conforto para o condutor e mais segurança para o caminhão e a carga. O sistema também assegura maior vida útil dos componentes dos freios, controlando o funcionamento do ABS e do ASR, itens de série no Actros. O sistema antibloqueio de rodas ABS permite a dirigibilidade do caminhão nas frenagens de emergência ou pisos escorregadios, aumentando sensivelmente a segurança. O ASR garante o controle da tração do veículo mesmo em

situações de pouca aderência.

O Actros 4844 também vem equipado também com retarder, sistema hidrodinâmico acoplado à caixa de mudanças que proporciona significativo aumento na potência de frenagem, ampliando os níveis de segurança, garantindo maior eficiência e menor desgaste dos componentes do freio de serviço. O uso adequado do retarder pode evitar o uso do freio de serviço em cerca de 85% das operações. O novo pesado da Mercedes-Benz conta ainda com o exclusivo sistema de compensação de carga automático para os eixos dianteiros, assegurando melhor distribuição de peso e maior estabilidade.

MOTORISTA BEM ACOMODADO – A cabina do Actros 4844 é confortável e ergonômica, garantindo facilidade de acesso aos comandos e praticidade na utilização de compartimentos e porta-objetos. Isso proporciona mais comodidade para o motorista, que conta com mais bem-estar a bordo graças a ar condicionado e aquecimento de série. Entre os itens do Actros 4844 destacam-se ainda alarme de utilização do cinto de segurança, alarme de marcha à ré, mangueira de ar para limpeza da cabine e suporte flexível de borracha nos degraus de acesso à cabine. Este suporte oferece maior proteção diante de eventuais impactos de pisos irregulares.

Com a possibilidade de se conectar ao Fleetboard, inovador sistema de gestão de frota via internet oferecido pela Mercedes-Benz para caminhões pesados, o Actros dispõe de recursos como rastreamento de veículos, maximização da manutenção e da condução econômica, controle de tempo de trabalho do motorista e mapeamento de rotas – uma gestão profissional da frota, o que traz maior eficiência operacional e maior rentabilidade para os clientes. ■

Opção mais eficiente

Acostumados à versão mecânica, pouco a pouco os brasileiros vão descobrindo o leque de vantagens da suspensão a ar em caminhões

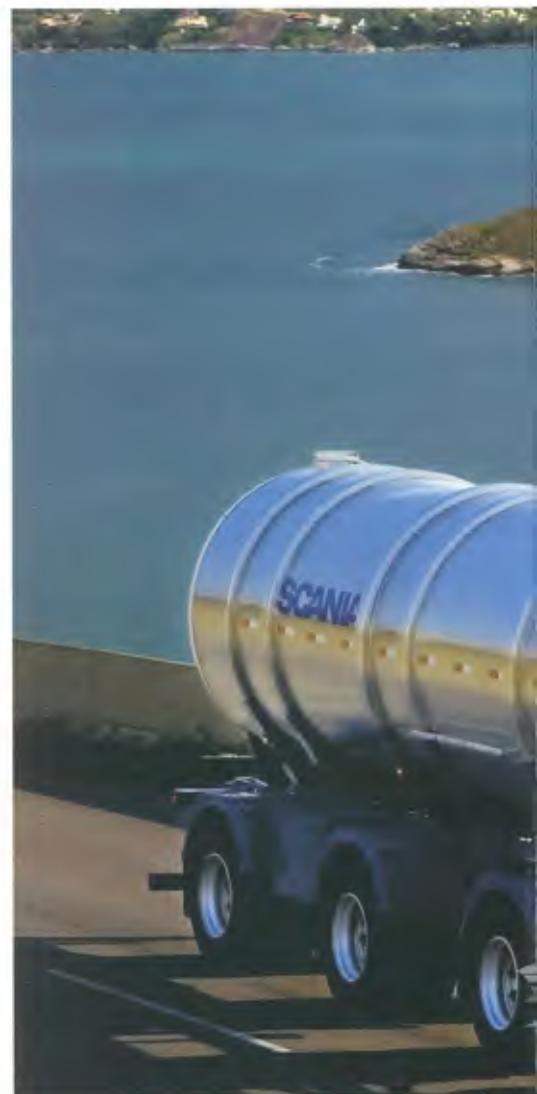
■ SONIA CRESPO

INTRODUZIDA NO PAÍS DESDE 1998, A suspensão a ar ainda é um recurso de pouca aceitação no mercado brasileiro. Por se tratar de um equipamento sofisticado, para muitos transportadores é um sistema polêmico, que não traz benefícios e requer uma série de cuidados não exigidos pela tradicional suspensão mecânica. No entanto, a suspensão a ar tem grande aceitação mundial e é recomendada pelas grandes montadoras de caminhões. "O comportamento do consumidor brasileiro demonstra certo medo do desconhecido", comenta Celso Mendonça, gerente de Engenharia de Aplicação da Scania do Brasil, que falou sobre o assunto durante o 1º Workshop Scania de conceitos básicos em transporte com caminhões pesados, realizado na sede da montadora, em São Bernardo do Campo (SP), no início de maio. Mas o executivo ressalta que, aos poucos, os brasileiros estão se dando conta das vantagens oferecidas pelo sistema.

Mendonça explica que o desenvolvimento do produto, ao longo de mais de dez anos, o transformou num projeto maduro, mas ainda assim sofre restrições no mercado nacional. "Há uma certa lenda de

que a suspensão a ar é mais frágil, que sua manutenção exige uma série de paradas ao longo das viagens e de que as bolsas de ar estouram com certa frequência. Nada disso é verídico", revela. Ele diz que ao contrário do que se ouve por aí, a suspensão a ar é uma aliada do bom desempenho do veículo e da operação de transporte. "A começar pela performance diante de um piso irregular, pois o sistema a ar contorna todas as irregularidades do chão. Outra vantagem importante é a tolerância de 10% a mais de carga", relata. Além disso, a suspensão é mais durável: as bolsas de ar têm vida útil entre 300 e 400 mil quilômetros. Curiosamente, o preço do equipamento e de sua manutenção se equipara ao da versão mecânica.

Hoje todos os modelos produzidos pela Scania do Brasil vêm com as opções de suspensão a ar ou mecânica, incluindo a versão 6x4. "A escolha fica a cargo do cliente", diz Mendonça. E mesmo que a suspensão a ar seja predominante na Europa, menos de 10% dos caminhões produzidos pela Scania no Brasil saem de fábrica com o equipamento. É um índice oposto ao de chassis de ônibus: cerca de 90%



de produção sai com a suspensão a ar. "São conceitos diferentes e cargas diferentes. O ônibus exige um cuidado maior com a carga transportada", analisa.

Para Mendonça, o controle da carga fica



Com a suspensão a ar, a altura do caminhão permanece a mesma, antes e depois do carregamento e durante todo o trajeto

muito mais apurado com o sistema a ar. "A altura do caminhão permanece a mesma, antes e depois do carregamento e durante todo o trajeto. A suspensão a ar também permite dimensionar a altura do

implemento através de um controle remoto, erguendo ou abaixando o reboque na altura dos eixos, o que torna mais fácil a descarga total de líquidos, por exemplo. O controle da carga também é mais apu-

rado nos veículos com a suspensão a ar, que mostram no painel de instrumentos o peso de cada um dos eixos, recurso que não existe nas versões com sistema de molas.

Customização em alta

Centro de customização instalado dentro da fábrica da Ford Caminhões já realiza modificações em 33% de toda a produção e completa três anos com mais de 23 mil veículos customizados

O ÚNICO CENTRO DE CUSTOMIZAÇÃO de caminhões do Brasil instalado dentro da própria fábrica acaba de completar três anos. Criado originalmente para ampliar a flexibilidade da produção da Ford Caminhões e, com isso, aumentar a satisfação dos clientes, o Mod Center realiza, hoje, modificações em cerca de 33% dos caminhões que saem da fábrica de São Bernardo do Campo, em São Paulo. Desde que iniciou as operações, em 2006, a oficina já modificou 23 mil veículos.

A unidade que opera dentro do complexo industrial da Ford viabilizou o fornecimento de veículos customizados para atender a necessidades específicas dos clientes. Um dos itens mais requisitados pelos frotistas é a instalação de terceiro-eixo em veículos com tração 6x2 ou 6x4, principalmente para uso nos segmentos sucroalcooleiro, madeireiro e de construção civil. A lista de opções disponíveis inclui mais de 50 kits para diversos tipos de aplicações.

Para Oswaldo Jardim, diretor de Operações de Caminhões da Ford América do Sul, o Mod Center representa um diferencial importante para os nossos produtos, considerando que a maioria dos compradores de caminhões novos faz algum tipo de modificação no veículo. "O seu conceito de funcionamento integrado na fábrica traz ganhos de custo, de qualidade, simplifica a logística, reduz a complexidade da linha de montagem e aumenta a rapidez no atendimento dos pedidos. Com isso, contribui para aumentar a flexibilidade da produção e a sa-

tisfação dos nossos clientes", comenta o executivo.

MAIS OPÇÕES — O Mod Center ocupa uma área de 6.240 metros quadrados e opera em parceria com a Randon. Além da instalação de terceiro-eixo, barra de proteção do radiador, climatizador da cabine, barra estabilizadora traseira, tomadas de força, engate para reboque e suspensão pneumática no banco do motorista, a unidade **executa** também a troca de rodas e pneus, eixo traseiro, distância entre-eixos, tanque de combustível, para-choques, bancos e acabamento interno da cabine.

A proposta do Mod Center para os próximos anos é continuar ampliando o leque de modificações disponíveis para atender às necessidades dos clientes. Segundo Strauss Rossi, supervisor do centro, por trás de cada item há um extenso trabalho de engenharia. "A liberação só é feita depois de cumpridas todas as etapas de homologação e testes para garantir a qualidade e a durabilidade do produto", detalha.

A instalação de terceiro-eixo nos modelos Cargo, com tração 6x2 ou 6x4, é solici-

tada por clientes que necessitam de maior capacidade de carga, tanto em densidade como em volume, para transporte urbano e rodoviário. "A configuração 6x2 geralmente é utilizada com baú normal ou isotérmico, basculante ou caminhão-tanque. A tração 6x4 atende a aplicações fora-de-estrada, como mineração e terraplanagem, na colheita de cana e transporte de madeira, e na construção civil com betoneiras", explica Rossi. A opção de eixo traseiro com relação mais curta é solicitada por clientes que precisam de maior capacidade de tração. Já o encurtamento da distância entre-eixos permite o transporte de cargas de maior densidade com melhor manobrabilidade. O tanque de combustível pode combinar um ou dois reservatórios de 150 e 275 litros.

DENTISTA MÓVEL — O projeto Sorriso com a Ford, que já atendeu mais de 30 mil caminhoneiros em todo o Brasil, apresentou recentemente um novo Odontomóvel, um caminhão Ford Cargo 815e, modelo 2009, com nova pintura e equipado com consultório odontológico completo, para comemorar os dez anos de estrada. O caminhão já tem uma programação de viagens fechada para 2009, quando prevê rodar mais de 40 mil quilômetros.

"Em 1999 conhecemos o projeto de um visionário, o cirurgião-dentista Cássio de Melo, que realizou seu sonho de atender gratuitamente pessoas sem poder aquisitivo e sem ter condições de ter assistência dentária decente", conta Oswaldo Jardim. 



CURSOS TÉCNICOS, FERRAMENTAS PARA GESTÃO DE NEGÓCIOS.

A Editora CTM oferece três grandes oportunidades para todos profissionais da área de transporte. Os cursos, **Cálculo de Custos Operacionais para Frotas de Veículos**, **Logística na Manutenção de Frotas de Veículos** e **Planejamento na Formação de Frotas de Veículos** são ferramentas indispensáveis para empresários, gerentes e outros profissionais envolvidos na gestão, operação e manutenção de frotas que buscam aumentar sua competitividade e lucros de suas empresas.

15 de Junho de 2009

CÁLCULO DE CUSTOS OPERACIONAIS PARA FROTAS DE VEÍCULOS

Este curso irá preparar e capacitar os participantes para que possam calcular e administrar de forma eficaz os custos operacionais, buscando aumentar a competitividade e os lucros da empresa.

Programa

1. Custos Operacionais de Veículos
 - 1.1 - Classificação dos custos
 - 1.2 - Método de cálculo para custos fixos
 - 1.3 - Método de cálculo para custos variáveis
 - 1.4 - Administração dos custos operacionais
 - 1.5 - Fatores que influenciam na variação dos custos
 - 1.6 - Planilhas de cálculo de custos operacionais de veículos
 - 1.7 - Sistemas de controle, relatórios gerenciais
2. - Apresentação de software para cálculo de custos operacionais.

Nota: Os participantes deverão trazer calculadora para execução de exercícios.

Carga Horária: 8 Horas

Valor da inscrição: R\$ 360,00

Agenda:	Início	8h30
	Coffee Break	10h00 - 10h15
	Almoço	12h00 - 13h00
	Coffee break	15h30 - 15h45
	Término	17h30

16 de Junho de 2009

LOGÍSTICA NA MANUTENÇÃO DE FROTA DE VEÍCULOS

Programa:

1. - **Manutenção de frota de veículos**
 - 1.1 - Definição de manutenção e objetivos de um plano de manutenção
 - 1.2 - Sistema de manutenção
 - 1.2.1 - Manutenção de operação
 - 1.2.2 - Manutenção preventiva, corretiva, reforma geral
 - 1.3 - Diretrizes de um plano de manutenção
2. - **Oficinas de manutenção**
 - 2.1 - Manutenção terceirizada
 - 2.2 - Manutenção própria - aspectos relevantes
 - 2.3 - Análise comparativa entre alternativas
3. - **Balanceamento econômico do sistema de manutenção**
4. - **Custos de oficinas de manutenção**
5. - **Dimensionamento de pessoal operacional de oficina.**

Carga Horária: 8 Horas

Valor da inscrição: R\$ 360,00

Agenda:	Início	8h30
	Coffee Break	10h00 - 10h15
	Almoço	12h00 - 13h00
	Coffee break	15h30 - 15h45
	Término	17h30

17 de Junho de 2009

PLANEJAMENTO NA FORMAÇÃO DE FROTA DE VEÍCULOS

Programa:

1. - **Planejamento de frota**
 - 1.1 - Política de renovação de frota
 - 1.1.1 - Aspectos teóricos/conceituais de modelo
 - 1.1.2 - Aspectos metodológicos
 - 1.1.3 - Aspectos operacionais
 - 1.1.4 - Aplicação prática de modelo
 - 1.2 - Dimensionamento de frota
 - 1.3 - Adequação de frota
 - 1.4 - Frota própria x frota contratada

Valor da inscrição: R\$ 360,00

Agenda:	Início	8h30
	Coffee Break	10h00 - 10h15
	Almoço	12h00 - 13h00
	Coffee break	15h30 - 15h45
	Término	17h30

(estão inclusos nos valores das inscrições, o material didático, certificação, almoços, coffee breaks e estacionamento)

O Instrutor:



Eng. Piero Di Sora - Técnico em máquinas e motores pela Escola Técnica Federal de São Paulo; engenheiro industrial mecânico pela Pontifícia Universidade Católica; especialista em treinamento gerencial na área de Administração de Transporte; coordenador do Sub-Comitê de Transportes (por 5 anos) e do Comitê de Gestão Empresarial da Eletrobras, ex-superintendente de Transporte e Serviços da Eletropaulo. Experiência de mais de 25 anos na área de transporte; instrutor e consultor em nível nacional de empresas públicas, privadas de pequeno, médio e grande portes e multinacionais.

Público:

Empresários, gerentes, supervisores, encarregados e demais profissionais envolvidos com a gestão, operação e manutenção de frotas de veículos.

Local:



Travel Inn Ibirapuera
Av. Borges Lagoa, 1.209 - São Paulo - SP
Tel.: (11) 5080.8600

ORGANIZAÇÃO:



REALIZAÇÃO:



INFORMAÇÕES:

11-5096.8104
sabrina@otmeditora.com.br
Departamento de Eventos

INCompany

Os Cursos Técnicos
fazem parte do projeto INCompany.
Para saber mais, ligue 11-5096-8104.



Um dia de Tector

Para promover as vendas do caminhão Tector, a Iveco realizou um evento simultaneamente em São Paulo e em 50 revendas em todo o país para mais de 5 mil clientes e convidados

PELA PRIMEIRA VEZ NA HISTÓRIA DA IVECO, 50 concessionárias de todo o Brasil que representam a marca se reuniram, em teleconferência, para realizar o chamado "Dia D Tector", com o objetivo de promover a venda do caminhão semipesado em todo o país. O encontro inusitado conseguiu reunir mais de cinco mil pessoas,

entre clientes, executivos da montadora, jornalistas e representantes de diversos mercados latino-americanos onde a Iveco tem operações, para reforçar a estratégia de comercialização da marca nos próximos anos e anunciar que a montadora manterá o crescimento nas vendas.

O evento é chamado de "Dia D" em re-

ferência à invasão da Normandia pelas tropas aliadas durante a Segunda Guerra Mundial. "Foi uma ação coordenada, de grande eficácia e relevância, um dia que mudou a história", explica Marco Piquini, diretor de Comunicação da Iveco. Durante as apresentações do evento, os executivos da montadora reforçaram as previsões



A mais recente concessionária Iveco, a Servel, foi inaugurada em maio em município vizinho a Aracaju, Sergipe

anunciadas anteriormente, de introduzir no mercado latino-americano dois novos produtos por ano. "Queremos, ainda em

2009, entrar no segmento dos médios, assim como ampliar nossa gama de pesados e extrapesados. E para 2010 preten-

demos ampliar nossa linha de médios e pesados e dar os primeiros passos no segmento de transporte de passageiros", comenta Renato Mastrobuono, diretor do Centro de Desenvolvimento de Produto da Iveco.

A Iveco foi a marca de caminhões que mais cresceu no mercado brasileiro em 2008, bem acima da média do setor. O diretor comercial da Iveco Brasil, Alcides Cavalcanti, disse que a expansão aconteceu em todos os segmentos, sendo que em alguns de forma ainda mais expressiva. "Um exemplo é o segmento de semileves, onde o Daily participa com versões chassi-cabine e furgão", citou.

Antônio Dadalti, no comando das iniciativas comerciais da Iveco

Antônio Dadalti (foto), com larga experiência no mercado de caminhões e ônibus, assumiu o cargo de vice-presidente comercial e institucional da Iveco Latin America, posição recém-criada pela montadora de Sete Lagoas, Minas Gerais. Ele tem como meta coordenar as iniciativas comerciais da Iveco em toda a América Latina, bem como desenvolver novos projetos nos mercados da região.

"Com a juventude do time Iveco, o qual tenho o orgulho de liderar, e a experiência de Dadalti, aumentaremos nossa capacidade de entender e atender o mercado", explicou Marco Mazzu, presidente da Iveco Latin America. "Estamos crescendo rapidamente e precisamos ficar cada vez mais próximos dos clientes para continuarmos alinhados com suas necessidades", acrescentou o presidente.



"Espero colocar os meus 25 anos de experiência direta com caminhões para ajudar esta marca a crescer ainda mais, já que as bases estão colocadas. A Iveco é uma marca jovem, hoje se destaca pela inovação tecnológica de seus produtos e tem uma equipe dinâmica com vontade de vencer", disse Dadalti, que se dedicará, entre outras áreas de atuação, ao relacionamento com grandes transportadoras e grandes frotistas.

CONCESSIONÁRIAS — Inaugurada em meados de maio último, a Servel é a mais nova concessionária da marca Iveco, sediada no município de Nossa Senhora do Socorro, que faz divisa com Aracaju, capital de Sergipe. Instalada em uma área total de 13 mil metros quadrados, a nova revenda atende ao mercado da região nas áreas de vendas de veículos Iveco, peças e serviços e também de máquinas para construção New Holland. A inauguração da nova casa contou com as participações do presidente da Iveco, Marco Mazzu, e do vice-presidente institucional e comercial para a América Latina, Antônio Dadalti.

A abertura da nova unidade faz parte da estratégia de expansão da Rede Iveco no Nordeste para atendimento pleno dos clientes da região. "Nos últimos 18 meses inauguramos duas novas instalações por mês. Em 2009 iniciaremos operações em mais 20 concessionárias, entre novas instalações e adequações aos novos padrões das já existentes, prevendo fechar o ano com 95 novos pontos no País", comentou Delmar Santos, gerente de Desenvolvimento da Rede Iveco para o Brasil. ■

Quase sexagenária, Araçatuba é da TNT

Depois da Expresso Mercúrio, grupo holandês adquire o controle de outra tradicional operadora brasileira e consolida atuação nacional integrada a uma rede sul-americana de carga expressa

■ ARIVERSON FELTRIN

NUM PAÍS DE DIMENSÕES CONTINENTAIS, os pioneiros do transporte rodoviário contaram com a longevidade na condução de um negócio familiar para ampliar e consolidar posições e espaços. Caso da Expresso Araçatuba, fundada em 1952 por Ricardo Dias Alves, que soube juntar ousadia, inovação, senso de oportunidade e espírito empreendedor.

Outra maneira de ocupar o território nacional é abreviar caminhos, tomar atalhos e seguir as pegadas do grupo holandês TNT, que no final de abril, anunciou a ampliação de suas operações no Brasil com a compra, por 54 milhões de euros, da Expresso Araçatuba.

O noivado das duas empresas até o casamento durou um ano. Mas o relacionamento é mais antigo, vem desde 2001 quando a Araçatuba passou a operar em regime de parceria para a TNT nas regiões Norte e Centro-Oeste.

A compra se deu em dois passos. Primeiro, em maio deste ano, a TNT comprou 51% da Araçatuba. Em maio do próximo ano fará o pagamento do saldo.

A Araçatuba opera entregas expressas partindo do Sul e Sudeste para as regiões Norte e Centro-Oeste. Emprega 2,2 mil pessoas, tem mil veículos e 40 armazéns. Faturou R\$ 294,5 milhões em 2008.



Desde 2001 a Araçatuba opera em regime de parceria para a TNT nas regiões Norte e Centro-Oeste

"Este investimento reforça a posição da TNT no mercado brasileiro e cria a única rede própria e completa de serviços de transporte expresso do País", diz Roberto Rodrigues, presidente da TNT no Brasil.

"A aquisição da Expresso Araçatuba também representa a peça final na construção da rede rodoviária sul-americana. Em continuidade à aquisição da LIT Cargo no Chile em fevereiro, este investimento reforça a estratégia da TNT de tornar-se líder em entregas expressas na América do Sul com uma rede rodoviária sem igual. A aquisição contribui ainda com o crescimento dos fluxos intercontinentais", afir-

ma Curtis Watson, diretor da TNT Express para a América Latina.

A TNT tem costurado as peças para tecer a rede. A base desse alicerce veio em janeiro de 2007 quando fez a aquisição de uma das principais e tradicionais operadoras de cargas expressas, a Expresso Mercúrio, um negócio, como da família Dias da Expresso Araçatuba, também desbravador, iniciado nos anos 50 pelos gaúchos da família Fração.

A Mercúrio foi tão importante que em vez de abandonar o nome, a empresa holandesa agregou a marca, passando a ser identificada como TNT Mercúrio. O



Roberto Rodrigues (à esq.), presidente da TNT no Brasil, e Oswaldo Castro Jr., da Expresso Araçatuba, durante a celebração do acordo de transferência de controle

passo dado há dois anos tornou a TNT "líder em entregas expressas em um mercado de 1,3 bilhão de euros e que tem crescimento esperado de 10% a 15% nos próximos anos, impulsionado pelo e-commerce, telecomunicações e indústrias de eletrônicos", informa a companhia. Na ocasião, em 2007, o mercado de cargas expressas era estimado em 2,2 bilhões de euros na região da América do Sul.

Ganhar escala para manter regularidade e frequência é o que uma operadora de carga expressa precisa oferecer para um ávido mercado que a cada dia trabalha mais fracionado e com menos estoques.

A dificuldade é construir uma rede que fale a língua exigida pelo mercado. O ca-



minho da consolidação, como o trilhado pela TNT, não é comum entre empresas brasileiras de transporte, uma atividade muito dispersa, daí com baixa escala.

A consolidação que a TNT fez com objetividade ao comprar a Mercúrio e, agora, a Araçatuba, foi tentada há alguns anos

por meio de acordo informal. Na ocasião, Expresso Araçatuba (regiões Norte e Centro Oeste), Expresso Mercúrio (Sul e Sudeste) e Rapidão Cometa (Nordeste) desenvolveram uma rede a partir da vocação regional de cada um. A integração funcionou alguns anos. De tão importante e melindroso, o acordo era conduzido pelas famílias controladoras. A experiência teve êxito, mas não evoluiu como certamente era desejo do mercado. O rumo estava certo, tanto que a TNT comprou duas das três empresas que formavam o pool de integração nacional.

A aquisição da Araçatuba reforça a estrutura da TNT Brasil, "que conta hoje com 6.300 funcionários, 91 filiais (incluindo uma



O Grupo TNT, holandês, que faturou 11,1 bilhões de euros em 2008, já havia comprado a Expresso Mercúrio em 2007

filial internacional no Uruguai e sete hubs) e 1.500 veículos próprios”, informa a empresa holandesa com sede em Amsterdã, atuante em 200 países, empregadora de 163 mil pessoas e que faturou no ano passado 11,1 bilhões de euros.

OS TEMPOS SÃO OUTROS — A história da Expresso Araçatuba começou a ser construída a partir do pioneirismo de Ricardo Dias Alves que aos 16 anos saiu de casa para tentar a vida. Passou por várias cidades do interior paulista. Primeiro, foi trabalhar em Nova Granada na extração de madeira para dormentes de estradas de ferro. Em Lins trabalhou numa fazenda. “Foi aí, transportando café, que se tornou caminhoneiro efetivamente”, lembra um de seus filhos, Eraldo Dias de Castro.

A Expresso Araçatuba tem forte atuação em inóspitas regiões do Brasil

“Meu pai sempre foi aventureiro e usado, tinha espírito livre. Sempre que podia, colocava os filhos no caminhão e levava junto para viajar. Dormíamos na estrada, em cima do caminhão”, puxa na memória outro filho de Ricardo, Oswaldo Dias de Castro no livro que relata as histórias dos pioneiros do transporte, editado pela NTC & Logística, a associação que reúne os transportadores de carga “As palavras-chave que marcaram a personalidade do meu pai foram: desbravar, abrir fronteiras, contatar com a natureza selvagem”, diz Eraldo, que complementa: “E o



DNA da Expresso Araçatuba vem deste espírito aventureiro de Ricardo, sempre desbravador. Enquanto outras empresas procuraram ficar no Sudeste e Sul, nos locais de melhor malha viária e distâncias menores, ele escolheu se expandir para as áreas remotas e mais difíceis.”

Oswaldo Dias de Castro, um dos filhos de Ricardo, foi presidente da NTC. Em um desses mandatos, a entidade apoiou o general João Batista de Figueiredo.

“Naquela época o governo militar promovia eleições indiretas, que eram totalmente controladas e não tinham como ser ganhas por outro candidato que não eles”, conta, para emendar: “Então tomamos uma rápida decisão estratégica e definimos nosso apoio político a favor de Figueiredo”.

A estratégia, ainda segundo o ex-dirigente da NTC, “nos rendeu vantagens”. Eleito, Figueiredo regulamentou diversos aspectos relativos ao setor. “O mais importante foi a Lei do Capital Estrangeiro. Limitava a entrada de empresas estrangeiras no setor de transporte de carga”, recorda Oswaldo, e justifica: “Na época não tínhamos a menor condição de concorrer com as estrangeiras”, afirma ele no livro.

Eram outros tempos. O Brasil era um País fechado ao mundo, mergulhado em inflação, extremamente dependente de petróleo importado. Hoje, aberto ao mundo, com inflação baixa, autosuficiente em petróleo, o Brasil está de portas abertas ao capital estrangeiro. As restrições da época de Oswaldo não se aplicam nos tempos de Oswaldo Castro Júnior, seu filho, que presidia a Araçatuba, vendida à TNT.

As melhores e maiores marcas de produtos e serviços em um só lugar.

- Transporte de Cargas
- Transporte de Passageiros
- Logística e Infra-estrutura
- Movimentação e Armazenagem
- Distribuidores de Combustível
- Comércio Exterior
- Caminhões e Utilitários
- Implementos Rodoviários
- Borrachas e Pneus
- Gerenciamento de Risco
- Tecnologia Embarcada
- Sistemas e Automação

11^A TRANSPÓSUL

FEIRA E CONGRESSO DE TRANSPORTE E LOGÍSTICA

01 a 03 de Julho de 2009
Centro de Eventos FIERGS - Porto Alegre - RS

Participe da 11^a Transpo-Sul e assegure a oportunidade de fazer bons negócios.

Organização / Realização

SETCERGS
Transporte e Logística

PETRANSUL
FUNDAÇÃO DAS EMPRESAS DE TRANSPORTE DE CARGAS DO RIO GRANDE DO SUL

Co-Promoção

CFT

FECAM

FECOMERGS

FETERGS

Apoiadores 2009:

ABML

ABTC

ABTI

CFT / SEST SENAT

FESADE

FIEP

FUNDAÇÃO GETULIO VARGAS

INELOG

LOGINTC

POLO RS

Porto Saco

Qualidade RS

SDAERGS

SETAL

ETCE-SUL

FEAC

SINDICAR

SINDISAMA

SIVECARGA

WWW.TRANSPOSUL.COM

Av. São Pedro, 1420

CEP 90230-124 - Porto Alegre / Rio Grande do Sul
Fone (51) 3342.9299 - Fax (51) 3342.2053
transposul@setcergs.com.br

LUFT
LOGISTICS

LOGÍSTICA É LUFT

Luciano Luft, diretor do Grupo Luft: "Queremos crescer de forma saudável e sustentável. Estaremos preparados para acelerar forte quando o mercado der algum sinal"

Luft cresce com o olho no caixa

Empresa que teve expansão expressiva a partir de meados dos anos 90 dá uma trégua no crescimento para consolidar resultados

ARIVERSON FELTRIN

A META É CHEGAR EM 2011, COM FATURAMENTO acima de R\$ 1 bilhão, um feito e tanto para quem, em 1995, faturava R\$ 10,5 milhões. Em um década e meia tem-se uma expansão de cem vezes.

Os caminhos para crescer estão pavimentados. "Resultado e caixa são os focos do momento. Nossas metas deste ano buscam resultado e não crescimento", diz o diretor do Grupo Luft, Luciano Luft.

Sustentabilidade é a palavra-chave para a Luft. "Queremos crescer de forma saudável e sustentável. Estaremos preparados para acelerar forte quando o mercado der algum sinal e isso deve ocorrer em breve", afirma o diretor.

Apesar da cautela, com 3.600 empregados, frota de 1.600 veículos e mais de 1 milhão de m² de áreas operacionais, a Luft não parou de investir. "Pretendemos neste ano renovar 220 veículos, ampliar a frota em 70 unidades e, mesmo com todos os problemas, a meta é crescer 20% em 2009 com base em contratos já fechados. Temos ainda várias negociações em curso", dizia Luciano Luft no final de maio.

As novas operações em estudo incluem movimentação de contêineres e logística da cana (corte, colheita e transporte). "Isso complementa nossas operações de aplicação de defensivos que

já fazemos em cana há dez anos", explica o diretor. "Entendemos que este aumento de portfólio gera sinergias operacionais e possibilidade de aumento de receita e resultado."

A Luft fez uma série de aquisições que ajudaram a criar escalas. Comprou a FBD (transformada em Luft Food Service) em 1998. No mesmo ano fez acordo com a Bomi. Adquiriu a Intec (atual Luft Express) em 2004, comprou a frota da Petrosul em 2005 e adquiriu a Transcamila em 2008.

O grupo está estruturado para operar em cinco cadeias: agronegócio, saúde, food service, varejo e grandes volumes.

ORIGEM NO SUL – A Luft Transportes começou sua trajetória em 1975 em Santa Rosa, cidade agrícola do Rio Grande do Sul fundada por imigrantes e terra – além da Luft – também de dois nomes conhecidos, o goleiro Cláudio Taffarel, campeão da Copa do Mundo de 2002, e da apresentadora Xuxa Meneghel.

No estado gaúcho, berço de muitas

Crescimento da Luft

(em R\$ milhões)

1995	10,5
1996	27,0
1997	47,0
1998	86,5
1999	132,0
2000	184,0
2001	240,0
2002	360,0
2003	484,0
2004	500,0
2008	750,0
2009	825,0
2010	910,0
2011	1.000,0

transportadoras, a Luft poderia ser mais uma entre as muitas se ficasse resumida à rotina vivida por mais uma década, quando atuou exclusivamente no transporte de cargas gerais no eixo entre a região Sul e São Paulo.

A luz acendeu em 1992 quando a Luft atenta "ao potencial de crescimento do mercado e à demanda por serviços diferenciados, especializou-se no transporte de defensivos agrícolas, criando a Luft Agro", diz a empresa em seu site.

A família Luft, que está no conselho da empresa, acompanha atentamente o desempenho do corpo profissional que cuida da operação.

Há consciência que os tempos são difíceis. "Por isso mesmo, estamos inovando, criando novos serviços, melhorando a eficiência e reduzindo custos. Criamos um modelo de negócio focado em cadeias de abastecimento justamente com o objetivo de crescer", diz Luciano que ao lado do pai Mário e do irmão Fernando comanda o negócio.

Expertise de resultados

Na contramão da crise econômica, o Grupo Beta reforça sua estrutura de logística para captar novos clientes e fechar 2009 com crescimento de 20%

■ SONIA CRESPO



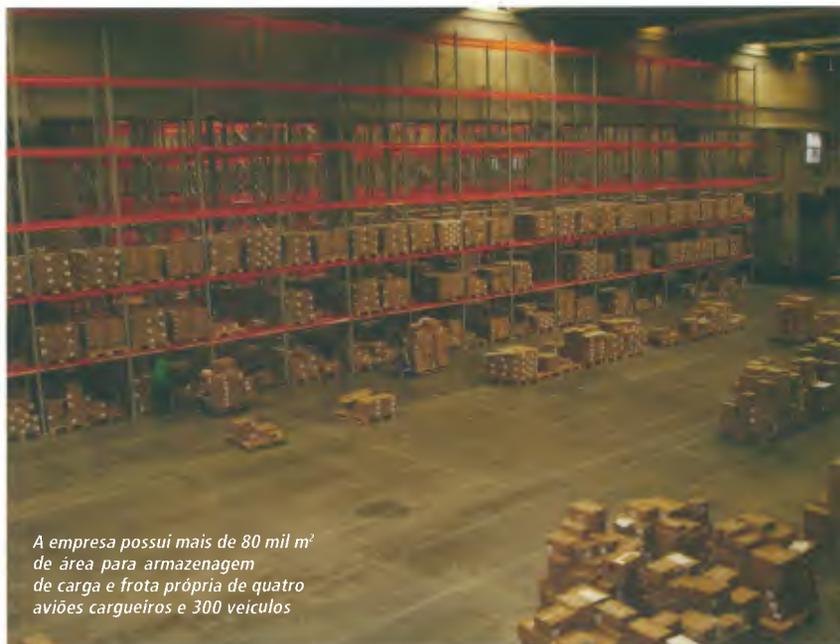
Ao longo dos muitos anos em que trabalhou como executivo na área financeira de grandes empresas nacionais, enquanto seus pares profissionais se dedicavam exclusivamente a fazer contas, Michel Atie prestava atenção ao comportamento do mercado de transportes. Com o passar dos anos juntou ao que podemos chamar de feeling a experiência adquirida no desenvolvimento de alguns projetos logísticos. Com base nesse conhecimento, como presidente executivo, administra há pouco mais de seis anos o Grupo Beta Soluções Logísticas, um operador logístico 100% brasileiro, com 18 filiais pelo País, frota própria de quatro aviões cargueiros DC8 e 300 veículos e mais de 80 mil m² de área para armazenagem de carga em diversos pontos estratégicos do país – dimensões semelhantes às dos grandes operadores logísticos internacionais. Em 2008, o conglomerado realizou um faturamento de R\$ 210 milhões e para este ano quer crescer 20% nos resultados. Para alcançar tal meta Atie lança mão do que chama de tripé para a expansão dos negócios: regionalização, expansão dos produtos oferecidos aos clientes e aumento da capacidade instalada com armazéns de maior porte e novas aeronaves.

Como presidente executivo do grupo, Atie explica que não segue tendências nem modelos de mercado. "Não me inspiro na concorrência. Aliás, prefiro nem saber o que a concorrência anda fazendo", diz. Nem o executivo e nem a empresa fazem parte de qualquer entidade de classe do setor de logística. A troca de informações com empresas e profissionais da mesma

área, afirma o executivo, não são relevantes. "Às vezes é até pior saber que seu concorrente quebrou. Prefiro continuar tomando as decisões como comecei: seguindo meu instinto", enfatiza. O Grupo Beta é constituído por um conglomerado de cinco empresas que oferecem serviços específicos de logística para a movimentação de uma variada gama de cargas. São a Beta Cargo, que cuida das operações aéreas, a Beta Rodoviário, que atende operações terrestres, a Beta Logística, que desenvolve projetos logísticos e integra os braços Beta Farma (área de farmacêutica) e Beta Logística Promocional, a Beta Agenciamento de Cargas e Beta Encomendas Expressas. Atie comenta que esse leque de serviços teve origem após a reformulação societária da empresa em 2002.

Desde então, os negócios cresceram alavancados pelas operações aéreas e hoje são o carro-chefe das atividades do grupo, responsáveis por 60% do faturamento geral. "O transporte de carga aérea tem grande captação", comenta. Ele explica que a oferta de serviços diversificados é uma solução integrada de atendimento que tem duas vias: resolve grande parte das demandas de transporte dos clientes e, ao mesmo tempo, fideliza o atendimento. "Tanto é que a grande maioria de nossos clientes acaba usando mais de duas operações de transporte. Quem movimenta carga aérea geralmente precisa do serviço de agenciamento. Quem utiliza os serviços de logística muitas vezes lança mão do serviço de logística promocional", exemplifica.

Atualmente a empresa opera com quatro aviões DC8 na rota de ida e volta entre Manaus (AM) e São Paulo (SP), realizando de cinco a seis voos por semana. As aeronaves dispõem de capacidade de carga de 48 toneladas. O percurso de ida abastece, com insumos, a região Industrial de Manaus e a viagem de volta traz os produtos acabados. Até 2011, Atie pretende criar



A empresa possui mais de 80 mil m² de área para armazenagem de carga e frota própria de quatro aviões cargueiros e 300 veículos

novas rotas, de menor distância, para atender um volume maior de mercados. Para isso, planeja a compra de aeronaves menores, mas ainda não tem previsão para as aquisições. Com a experiência adquirida em eventuais viagens de fretamento aéreo para países da América do Sul, o executivo quer também, para breve, iniciar operações regulares de transporte aéreo internacional. "Acreditamos que é possível levar nossa expertise para a Argentina e para o Chile", acrescenta.

Visionário, o presidente executivo diz que iniciou nova série de investimentos no grupo desde o final do ano passado, quando o mercado nacional se ressentia dos primeiros efeitos da crise mundial. "É claro que, desde então, sentimos um encolhimento nos negócios, entre 5% e 10%, mas isso não mudou nossos planos de trabalho. Eu acredito que a crise existe para quem não tem metas", filosofa. Foram realizadas inversões de cerca de R\$ 1 milhão na ampliação do CD de São Paulo – localizado no bairro do Jaguaré – que recebeu novas estruturas de porta-paletes e climatização na área dedicada aos produtos farmacêuticos. "Também aumentamos a força comercial em 30%, para in-

tensificarmos as vendas", relata. O resultado da empreitada já apareceu: nos primeiros quatro meses deste ano a Beta conseguiu sete novos clientes.

Depois do segmento aéreo, o braço rodoviário é o mais importante do grupo e representa 20% do faturamento global. A Beta Rodoviário trabalha com uma frota própria de 300 veículos, entre caminhões pesados, carretas, caminhões leves e utilitários. Para Atie, a frota própria é uma necessidade estratégica para atender a demandas de transporte dedicado. "Trabalhamos com frota terceirizada de cerca de 600 veículos, mas não abrimos mão da frota própria, pois assim sempre dispomos de veículos em situações de urgência", comenta.

Para atender à gama de 600 clientes, em diversos segmentos de cargas, a Beta dispõe de uma área total de armazenagem de mais de 80 mil m², distribuída nos CDs que possui em dez capitais brasileiras. Apenas o CD de São Paulo tem 25 mil m². Ao todo o grupo conta com 500 funcionários e mais 1.500 colaboradores terceirizados. Atie comenta que uma das metas para 2009 é dobrar o faturamento das 18 filiais do grupo.

O selo verde do caminhão Tractor Constellation



GIAN GOMES MARQUES
*Engenheiro de produto na
Volkswagen Caminhões e Ônibus,
doutorando em Engenharia de
Transportes da Coppe/UFRJ;*

PAULO ALLEO
*Diretor de Engenharia na
Volkswagen Caminhões e Ônibus*

A Volkswagen Caminhões e Ônibus investiu R\$ 1 bilhão no período de 2002 a 2007, tanto para o desenvolvimento de sua nova linha de produtos quanto para otimização de seu processo produtivo, tornando-o mais eficiente. Ao aproveitar o lançamento desta nova linha de produtos para o mercado em 2006, percebeu-se a oportunidade de iniciar um estudo inédito na indústria brasileira, que demonstrasse uma nova percepção da indústria, em particular da indústria de veículos pesados.

Tal percepção possui como forças direcionadoras não apenas o fortalecimento das legislações relacionadas ao meio ambiente mas também a preocupação crescente com a sustentabilidade dos negócios, o que cada vez mais torna-se um aspecto fundamental dentro da moderna gestão corporativa. Desta forma, novos padrões de competitividade vêm sendo estabelecidos pela indústria, onde a busca por produtos de baixo impacto ambiental, ou eco-eficientes, torna-se um objetivo cada vez mais estratégico, infiltrando-se gradativamente no conceito e desenvolvimento dos novos produtos.

Mas como podemos realmente avaliar os benefícios ambientais de um produto? Alguns produtos podem ser considerados ecológicos por gerarem menos perda no processo produtivo, por serem recicláveis ou até mesmo mais duráveis. Outro porque contêm menos substâncias prejudiciais à saúde ou tóxicas, ou porque o processo de sua geração consome menos energia. Porém, para decidir as vantagens ambientais de um produto, os cientistas acham necessário que sempre se realize uma comparação dos impactos ambientais dos produtos por meio de sua análise de ciclo de vida (ACV). Na verdade, um produto ecológico é aquele que apresenta o melhor desempenho ambiental durante todo seu ciclo de vida, com função, qualidade e nível de satisfação igual ou melhor e comparado a um produto padrão.

Mas o que vem a ser ACV? Trata-se de uma ferramenta do Sistema de Gestão Ambiental regulamentada pela família das normas ISO 14040:2005 e que estabelece os parâmetros gerais para sua realização. Com a utilização dessa metodologia é possível conhecer os aspectos ambientais e impactos potenciais associados a um produto, através da compilação de um inventário dos dados de entrada e saída

valorização dos impactos associados a esses dados e interpretação dos resultados com relação aos objetivos definidos. A importância de se analisar todo o ciclo de vida de um produto, ou seja, da extração das suas matérias-primas e elementos, e que entram no sistema produtivo, à sua disposição final, reside no fato de que o veículo consome energia e recursos naturais, além de gerar emissões e resíduos durante todas as fases de sua vida.

Apesar da realização de estudos de ACV ainda não ser uma prática comum na indústria automotiva brasileira, nos países da Europa, as montadoras realizam esses estudos há, pelo menos, 15 anos. A Europa já vem discutindo normas e propostas para rotulagem de produtos, principalmente em termos de gases de efeito estufa, como parte de uma política mais ampla de informação aos consumidores, proporcionando assim a oportunidade destes contribuírem para a redução das emissões de CO₂ (dióxido de carbono). Estas iniciativas que visam estimular a demanda por produtos ecológicos já fazem com que alguns fabricantes anunciem as vantagens ambientais de seus produtos atentos a este novo e crescente nicho de mercado.

No Brasil, o Centro de Estudos de Sustentabilidade da Fundação Getúlio Vargas (CEGV) publicou em 2006 o "Guia de compras públicas sustentáveis – Uso do poder de compra do governo para promoção do desenvolvimento sustentável", um guia orientativo direcionado ao poder público, incentivando a opção por produtos com desempenho ambiental comprovadamente superior, definindo a ACV como o instrumento de base científica mais confiável para avaliar a ação ambiental de um produto por se considerar todo seu ciclo de vida – isto é, da extração das matérias-primas que compõem suas peças até sua disposição final, incluindo a produção das peças, suas respectivas cadeias de suprimento e a fase de utilização do veículo.

A partir da utilização da ACV, demonstrou-se que o veículo Constellation VW 19.320E DayCab – um novo desenvolvimento – apresentou seu balanço ecológico positivo quando comparado com seu antecessor, o veículo Worker VW 18.310 Air-Suspension, quando considerada toda sua cadeia produtiva, tanto a montante quanto a jusante; ca-

racterizando-o assim como um produto de tecnologia de baixo impacto ambiental durante todo seu ciclo de vida.

Para tal, foi necessária a realização de inventários para obtenção de informações referentes tanto ao produto quanto ao processo. Os dados de entrada do produto levavam em consideração suas peças, quantidades, pesos e composição de materiais, assim como informações sobre o consumo de combustível e emissões de gases de escape durante sua fase de uso; sob o ponto de vista do processo foram identificadas as inovações tecnológicas implementadas na manufatura do novo modelo bem como inovações sobre a produção de energia incluindo eletricidade, produção de materiais e produtos semiacabados, distribuição de combustíveis e consumíveis.

O fato de que todas as peças e componentes de um veículo consistem em uma ampla variedade de materiais e são produzidos por diferentes processos tecnológicos demonstra a complexidade para modelagem de um estudo de ACV. Além do mais, a modelagem correta dos processos extrativos, produtivos e de montagem requer considerável conhecimento específico, e um amplo banco de dados e informações específicas sobre cada etapa de produção e montagem. Outra dificuldade na execução deste estudo é a falta de um amplo inventário brasileiro para que os dados utilizados sejam os mais representativos possível sob as perspectivas tecnológica, temporal e geográfica.

A partir do cruzamento destas informações com as pertencentes ao banco de dados do software GaBi 4 - PE Internacional) utilizado nesta análise foram obtidos os dados de saída. A partir do uso deste software foi possível, por exemplo, associar os dados do inventário para extração do minério de ferro, produção do aço, transporte e produção das peças metálicas com as informações sobre o peso do material e seus processos produtivos.

Os dados de saída foram expressos através de três indicadores distintos e particularmente importantes para a indústria automotiva, e que levam em consideração justamente os três dos maiores desafios ambientais deste novo século: aquecimento global (expressos em CO₂ equivalente), formação do ozônio troposférico (o mau ozônio, que é prejudicial à saúde e foi expresso em C₂H₄ equivalente) e acidificação

(causadora da chuva ácida que foi expressa em SO₂ equivalente). Estes indicadores medem o impacto ambiental dos veículos para tracionar uma tonelada de carga por quilômetro.

Com base na avaliação dos resultados deste estudo pôde-se constatar que os ganhos ambientais mais expressivos referentes ao novo desenvolvimento foram os indicadores de formação de ozônio troposférico (37%) e de acidificação (29%). Isto pode ser explicado principalmente devido ao fato das reduções dos poluentes associados a estes fenômenos serem as mais expressivas para o novo modelo (HC, CO, NOx). Com relação às emissões de gases de efeito estufa (CO₂ equivalente) os benefícios ambientais atingidos são ligeiramente melhores que o modelo anterior (7%). Isto pode ser creditado basicamente devido às dificuldades em se obterem reduções significativas no consumo de combustível de veículos pesados, devido à própria severidade das aplicações que são submetidos.

Adicionalmente foram calculadas as taxas de reciclagem de ambos veículos com base na norma ISO 22628:2002. Uma análise da composição dos materiais de ambos veículos foi realizada de acordo com a norma VDA (Verband der Automobilindustrie) para classificação de materiais, VDA 231-106. O caminhão Constellation é principalmente constituído por 81% de ferro e aço e 12% de diferentes materiais poliméricos. Ele também contém cerca de 1% de ligas leves, como alumínio e magnésio. Materiais não-metálicos, como cobre e latão são cerca de 2% do peso total do novo veículo. Os materiais compostos, como vidro e cerâmicos correspondem a 1%. Fluidos operacionais, como óleo lubrificante, combustível, fluidos de freio e arrefecimento representam cerca de 1%. Outros 0,5% são referentes aos polímeros processados, como as tintas. A participação de eletroeletrônicos é muito baixa por causa dos materiais presentes nestes componentes já terem sido alocados em suas classes correspondentes.

Pôde-se observar que mesmo com o aumento de 520 kilogramas no peso total do novo produto, devido ao aumento do seus componentes relativos a conforto e segurança, houve um aumento de 4,5% na sua taxa de reciclabilidade (saltando de 94,1% no veículo antecessor para 98,6% para o novo veículo).

Isto pode ser creditado, dentre outros fatores, à maior uniformidade nos diferentes tipos de polímeros utilizados no novo projeto, expressa na melhor compatibilidade entre eles.

A fim de se garantir a conformidade deste estudo com a família das normas ISO 14040:2006, que explicita a necessidade de realização de análise crítica, foi realizada por uma instituição de terceira parte, a validação de sua conformidade e da confiabilidade dos dados utilizados neste estudo. Coube ao Instituto da Qualidade Automotiva (IQA), que desde 2002 foi designado como o representante oficial do TÜV SÜD Management Service GmbH no Brasil, a realização desta auditoria bem como a emissão do seu respectivo certificado de validação.

Como conclusão, pôde-se constatar que o desempenho ambiental do novo modelo é superior ao seu antecessor, mesmo considerando que sua cadeia produtiva a montante (extração de matéria-primas ao processo de montagem) apresente um maior impacto ambiental; isto apenas evidencia a importância da fase de uso nos resultados da ACV de veículos como todo. Neste sentido é importante se buscar cada vez mais a redução dos gases de escapamento dos veículos futuros, seja através da introdução de novos conceitos de propulsão ou pela utilização de combustíveis convencionais mais limpos ou renováveis.

Com relação ao Constellation VW 19.320E, o que tange ao seu potencial de aquecimento global, devido a sua maior eficiência, expressa em t/km, aumentada em 3,5%, estima-se que 124,5 t de CO₂ equivalente serão evitadas devido de 40.000.000 tkm. Porém, os melhores resultados foram referentes aos indicadores que afetam diretamente a qualidade do ar (potencial de formação de ozônio troposférico e acidificação) que apresentaram ganhos mais significativos devido à redução nas emissões dos poluentes atmosféricos legislados (HC, CO, NOx) durante a fase de uso dos veículos.

Desta forma, esta iniciativa pretende não só fomentar as discussões sobre esta nova visão entre as diferentes partes interessadas neste assunto no Brasil, como também contribuir para a consolidação de um mercado nacional direcionado a produtos ecológicos, que valorizem cada vez mais as empresas que voluntariamente divulguem as informações sobre o desempenho ambiental de seus produtos.



Uma nova Guerra vem aí

Os principais pilares da enorme reformulação da fabricante de implementos após a aquisição pelo grupo francês Axxon estão prontos, mas a tradição da empresa de trabalhar com volumes menores foi mantida

■ GUILHERME ARRUDA

A VIDA DO PAULISTA RODMAR CARDINALI tem mudando continuamente desde o segundo semestre do ano passado, quando ele aceitou o convite do grupo francês Axxon para dirigir a Guerra, o segundo maior fabricante de equipamentos para transporte de carga do País, com sede em Caxias do Sul, na serra gaúcha. Do ponto de vista pessoal, ele trocou uma vida agitada, como a que vivia em São Paulo, por outra onde é possível respirar qualidade de vida 24 horas por dia. Do ponto de vista profissional, Cardinali está aprendendo a trabalhar em

um segmento no qual o ritmo é bem menos estressante do que o de autopeças, ao qual estava ligado anteriormente e onde se acostumou a ficar de olhos fixos no relógio, correndo contra o tempo para efetuar entregas de pedidos na hora certa.

Olhando a vida hoje parece ser um paraíso. Ocorre que o executivo encontrou uma empresa com muita coisa para fazer. Ao fazer o balanço de nove meses de Guerra, Cardinali informa que avançou somente quatro passos de dez que planeja executar. A boa notícia é que os principais pilares

desta enorme reformulação estão prontos e o sentimento é de que os próximos sejam dados com maior velocidade. "Confio no meu time", avalia o executivo, não escondendo a sua admiração pela equipe que o cerca e confiança nas metas a serem atingidas no médio e longo prazos. "Morava em Campinas e trabalhava em São Paulo e nesse deslocamento eu costumava perder o equivalente a quatro dias por mês", diz o diretor geral, acrescentando que em Caxias do Sul ganhou os quatro dias.

A "Nova Guerra" que Cardinali está



A Guerra vai se dedicar mais ao segmento de produtos customizados, hoje atendido apenas parcialmente

reformatando estará muito bem preparada para prestar serviço completo para o transportador. "Significa fazer o acompanhamento daquilo que ele precisa em todos os aspectos. Exemplo: desenvolver um produto que atenda às características de logística dele. Não as características de transporte, mas de logística. Para isso preciso saber como ele faz para carregar e como faz para descarregar seu implemento. Ou, quanto ele anda e quanto deixa de andar. Resumindo: fazer veículos mais dedicados", assinala Cardinali. "Isso contempla ter um produto com menor custo com

transporte; assistência técnica compatível com o que estamos oferecendo no mercado; e ter um bom valor de revenda", elenca.

O executivo informa que manterá uma tradição da Guerra de trabalhar com volumes menores. A ideia é operar com duas linhas de produtos: uma com itens 100% padronizados; e outra com produtos customizados. "Estamos retornando, mas isto exige uma série de preparações para chegar lá, não se dá em seis meses", ressalva. Na parte de itens padronizados a empresa está utilizando ferramentas modernas para ter produção eficiente. O passo seguinte é

trabalhar nos veículos customizados. "Hoje estamos trabalhando parcialmente, mas estamos nos dedicando mais a essa moldura", emenda Cardinali.

Como ter preços competitivos com volumes menores de produção? Esse é o desafio que toma conta da agenda do executivo. Logicamente, ele fala de um número razoável de equipamentos para atender à customização. "Alguns pedidos atuais nós estamos negociando customizados", adianta Cardinali, para quem a concorrência não se resume à Randon, a líder de mercado, cujo complexo industrial está situado a poucos quilômetros de distância da Guerra. "A concorrência é o mercado inteiro", enfatiza. "Há fábricas menores com boa tecnologia. Lógico que a Randon merece todo o respeito, mas não desrespeito o concorrente pequeno". Ele está consciente de que, em uma cidade pequena, é natural ver uma parte de uma família trabalhar na Guerra e outra na Randon. "Como estão casados, acabam comendo churrasco juntos, não há como evitar", complementa o diretor geral.

Cardinali reconhece que a mudança do controle acionário da companhia, das





mãos da família Guerra para o grupo de investimento trouxe inquietação ao mercado nos primeiros seis meses da nova gestão – a partir de junho do ano passado. O executivo define esse período inicial como "tempo para reconhecimento". Neste momento, a empresa atravessa um período de fortalecimento. Ele admite que na primeira fase da reestruturação evitou falar com a imprensa, até porque o processo de reestruturação dava seus primeiros passos e, sorte da sorte, neste ponto – a crise mundial do quarto trimestre de 2008 – ainda que indiretamente, contribuiu para a reestruturação fornecendo tempo.

"À época, estávamos com a capacidade mais do que 100% tomada. Agora temos tempo para reformular, trocar equipe, de pensar em processos. E processo é um tema muito forte nesta nova fase. Tudo tem que ser feito a partir de processos. A empresa tinha ISO (certificação de qualidade), mas não tinha o pensamento ISO e nem os processos", conta Cardinali. A empresa detém a certificação ISO 9001-versão 2000 e, em abril, deu início a implementação das normas internacionais ISO 14001, que trata de Responsabilidade Ambiental; a OHSAS 18001 - Saúde e Segurança no Trabalho e SA 8000 - Responsabilidade Social. Para o mês de junho está previsto o início do Projeto Formare, programa nacional de responsabilidade social voltado para a educação profissional de jovens de famílias de baixa renda

com idade entre 15 e 17 anos.

A Guerra está pronta? "Se tudo correr bem, ela nunca vai ficar pronta. Temos que melhorar continuamente. Hoje está melhor, mas não podemos parar. Há muitos programas que ainda serão implantados; antes ela não estava preparada, estamos terminando o preparo, ouvindo os funcionários. É jogo aberto, abro horário para falar direto com os funcionários, por adesão, sem a presença de gerentes. Eles pedem informações, querem saber", relata o diretor geral, que deseja chegar ao nível de excelência e de confiança.

A Guerra encaminhou projeto para análise ao Finep, que prevê recursos da ordem de R\$ 30 milhões para investimentos em modernização e ampliação do Centro de Tecnologia Guerra (CTG), cujo foco é a pesquisa e desenvolvimento de novos produtos. Também está previsto investimento na área industrial. Uma consultoria especializada foi contratada para fazer um amplo diagnóstico das unidades de Caxias do Sul, Farroupilha (ambas na serra gaúcha) e a de São Paulo. "Eventualmente, um produto daqui vá para Farroupilha ou São Paulo. O plano é que vai dizer. É mais um passo para redução de custos", conta. "Vem muita novidade pela frente", faz suspense.

A família Guerra chegou a montar uma estrutura para produzir freios, mas, como Cardinali faz questão de frisar, o foco da empresa é reboque e semirreboque. "Estrategicamente não é bom ter fábrica de

freio. Não acredito que seja para redução de custos, por vários motivos. Quando você atua como montadora a responsabilidade é sobre os implementos que você produz e não sobre os componentes. Deixa o freio para quem é especialista", comenta o diretor geral. "Caso fosse perguntado no passado sobre montar uma fábrica de freio, eu diria não. Mas recebemos uma fábrica de freio e estamos tratando-a como tal, melhorando os seus processos de produção e qualidade. Ela está desenvolvendo freio de 16,5 polegadas, hoje só há freio de 15 polegadas", diz Cardinali, que não descarta a possibilidade de no médio e longo prazos mudar o controle da unidade, por meio de uma parceria.

A Guerra obteve em 2008 o maior desempenho de sua história. A receita operacional líquida foi de R\$ 410,6 milhões, que corresponde a um crescimento de 12,4% sobre o exercício do ano anterior. A companhia obteve índice recorde de aumento de 41% no mercado interno sobre o ano de 2007, contudo, o forte peso da queda das exportações (com 1,4 mil unidades em 2007 e somente 439 embarques em 2008) refletiu-se na diminuição do desempenho. Conforme o diretor geral, a queda no mercado externo foi definida pela crise mundial, pela baixa da taxa de câmbio e pela opção da companhia por atender à demanda aquecida no mercado interno nos três primeiros trimestres de 2008. Em 2008 a companhia vendeu 9.194 implementos. ■

MAIS DE 1.000 SOLUÇÕES PARA SUAS CARGAS



NOVIMAT

2009



**FEIRA DE LOGÍSTICA, MOVIMENTAÇÃO,
ARMAZENAGEM E EMBALAGEM DE MATERIAIS**

4 a 7 de agosto

São Paulo

Credencie-se: www.feiramovimat.com.br

 **EXPO CENTER NORTE**
CENTRO DE EXPOSIÇÕES E CONVENÇÕES

Eventos Integrados • SEMANA DA LOGÍSTICA

PRÊMIO
TOP **Log** **MARCAS**
LÍDERES
dia 4 de agosto

Seminário
Intra Logística
A LOGÍSTICA PARA PEQUENAS E MÉDIAS EMPRESAS
dia 5 de agosto

Seminário
Logismat
a logística na prática
dias 6 e 7 de agosto

Promoção e Realização:

IMAMIX **30**
FEIRAS E COMÉRCIO LTDA. anos

ZF amplia leque de produtos

Renovação de produtos e introdução de novos conceitos de produção são ações sendo adotadas para o grupo poder faturar R\$ 2,5 bilhões em 2013

COM A ESTRATÉGIA DE ALCANÇAR UM faturamento de R\$ 2,5 bilhões em 2013 na América do Sul, o grupo ZF começa a definir as ações que serão implementadas nas suas fábricas brasileiras. Na divisão de sistemas de transmissão a empresa vai ampliar a lista de componentes, com a renovação de produtos e introdução de novos conceitos. "A empresa já definiu seu programa de crescimento na América do Sul porque acredita no potencial da região para o futuro, pois vem apresentando maiores indicadores, maiores resultados e maior crescimento", afirma Thomas Schmidt, diretor da divisão de sistemas de transmissão. "Para crescer com sustentabilidade é preciso completar o portfólio de produtos".

Na divisão de sistemas de transmissão, os veículos comerciais têm grande peso nos resultados da companhia, com 70% de representatividade nos negócios, principalmente os caminhões extrapesados. Para ampliar a participação desta divisão no mercado brasileiro, a ZF prepara o lançamento de três famílias de transmissões. Entre as novidades está a transmissão manual de seis marchas para veículos comerciais leves. É a primeira transmissão para veículos leves e vai equipar a nova picape, que a Volkswagen está produzindo na Argentina. "Vamos estreitar no segmento de veículos leves com um novo produto", comenta Schmidt.

O novo sistema de transmissão foi desenvolvido na Europa com a participação dos engenheiros brasileiros e a produção será na fábrica de Sorocaba, no interior de São Paulo. "A linha de montagem deste componente é uma das mais modernas



ZF tem planos de introduzir no Brasil a tecnologia híbrida em transmissões para equipar ônibus urbanos

do grupo ZF e foi desenvolvida especificamente para este projeto", diz Wilson Bricio, presidente da ZF na América do Sul. Os primeiros protótipos já estão prontos e o fornecimento está previsto para setembro deste ano. O componente terá 75% de índice de nacionalização.

Segundo Schmidt, a ZF foi escolhida pela Volkswagen do Brasil para fornecer o sistema de transmissão para a nova picape "por ter uma ligação forte com a fabricante de caminhões no Brasil e a filial de automóveis na Europa". Além da transmissão manual, a ZF tem planos de trazer para o Brasil a transmissão automatizada para picapes.

A segunda família é a transmissão de seis marchas para equipar ônibus urbanos de 16 a 23 toneladas e caminhões médios de 16 a 32 toneladas. Para este componente a ZF oferece a versão manual e a automatizada. Hoje a ZF tem disponível no mercado brasileiro a transmissão

automatizada ASTronic de seis velocidades, que equipa os ônibus urbanos de 15 e 16 toneladas da Volkswagen. Mas tem planos de introduzir no Brasil a tecnologia híbrida nas transmissões para equipar ônibus urbanos.

Já a terceira família é a transmissão de nove marchas, específica para caminhões de 16 a 32 toneladas. Segundo Schmidt, esta transmissão vai substituir a versão manual de seis marchas com dupla velocidade.

Mas a ZF já está montando protótipos para produzir transmissão automatizada de 12 marchas, que substituirá a versão de nove marchas. Para este componente a empresa não tem programa de nacionalização. Este produto será importado da fábrica da ZF em Boutheon, sudeste da França. "Além de diminuir o estresse do motorista, também aumenta a segurança e reduz o consumo de combustível, já que evita trocas erradas de marchas", afirma o diretor da divisão.

Ao contrário da Europa, onde a aplicação da transmissão automatizada tem muitas décadas, no Brasil a introdução deste componente está começando, não chega a 5% de participação, segundo Schmidt.

A estimativa de Schmidt é que em quatro ou cinco anos entre 30% e 40% dos caminhões pesados saiam de fábrica equipados com transmissão automatizada. "A ZF está testando a transmissão automatizada junto com as montadoras. Dependendo da demanda a empresa poderá nacionalizar este produto", informa Schmidt.

Segundo o diretor da divisão de transmissão da ZF, o frotista que compra um caminhão zero está cada vez mais profissional. "Hoje as grandes empresas que trabalham com frota de caminhões sabem que o consumo de com-

bustível é um grande fator de custo", diz.

Na opinião de Schmidt, a crise é também um momento para encontrar novas oportunidades. "Com criatividade e inovação é possível mostrar o que é melhor para o cliente".

Ao todo a ZF tem 11 famílias de transmissões em seu portfólio de produtos. Desta quantidade, sete são transmissões manuais para aplicação em picapes, caminhões pesados, ônibus urbanos e rodoviários. Outras três famílias são transmissões automatizadas para equipar ônibus urbano, caminhão médio e pesado. Há ainda uma família de transmissão automatizada convencional para ônibus urbanos.

Para incluir os novos produtos na linha de montagem, a ZF reformulou todo o pro-

cesso produtivo, especialmente para transmissão leve. "Tornamos mais ágil o fluxo de entrega de material na produção e introduzimos novas tecnologias para aumentar a produtividade", disse Schmidt.

DIVISÃO DE EMBREAGENS – Outra divisão da companhia, a ZF Sachs, que foi adquirida em 2001, é líder no segmento de veículos comerciais, com mais de 60% de participação. Segundo Hélio Sacagami, diretor de vendas e engenharia da divisão de sistemas de embreagem, esta unidade, que fica em São Bernardo do Campo, no ABC paulista, é um dos três centros de tecnologia do grupo ZF, depois da Alemanha e Estados Unidos. É nesta fábrica que são produzidos os componentes e os materiais de atrito das embreagens que são montadas na unidade de Araraquara, interior de São Paulo, para atender o mercado de reposição, que absorve 45% da produção, as montadoras no Brasil (35%) e as exportações (25%). Também em São Bernardo do Campo a ZF Sachs tem uma linha de embreagens remanufaturadas para equipar veículos comerciais no Brasil.

"Além de atender o mercado brasileiro, a ZF Sachs também exporta seus produtos para as divisões do grupo que estão instaladas no Nafta, Europa e Ásia. Estas filiais distribuem os componentes no mercado de reposição", explica Sacagami.

Para divulgar os seus produtos no Brasil, a ZF adotou como estratégia o patrocínio às equipes da Fórmula Truck, onde mais de 50% dos caminhões que participam do evento são equipados com transmissões ZF. "A empresa também realiza eventos nas montadoras de caminhões, com exposição dos seus produtos e realização de palestras técnicas", afirma João Lopes, diretor de marketing da ZF na América do Sul. "Outra ação da empresa é levar jornalistas brasileiros à Alemanha para conhecer os veículos que ainda não estão em produção, como o Audi, BMW, e avaliar o desempenho das transmissões da ZF nas pistas de testes. ■

Ecomat supera 1,2 milhão de km rodados

Dois ônibus da Auto Viação Santo Antônio utilizados no transporte coletivo na cidade de Curitiba, superaram a marca de 1,2 milhão de quilômetros rodados, com a transmissão automática ZF Ecomat 4 HP 500 original, sem nunca apresentar problemas neste componente ou necessidade de troca. Segundo a ZF, os veículos, modelo Marcopolo Torino com chassi Volvo B10M, foram incorporados à frota da empresa em julho de 1999 e, em abril deste ano, os hodômetros marcavam mais de 1.240.000 km e 1.220.000 km.

Os dois ônibus da empresa curitibana estão entre os primeiros no Brasil equipados de fábrica com transmissão automática Ecomat da ZF há quase dez anos, e sempre foram utilizados no transporte classificado como severo. Na capital paranaense, rodam diariamente cerca de 20 horas, percorrendo em torno de 400 km.

Para Thomas Schmidt, diretor da divisão de sistemas de transmissão da ZF, o desempenho dos ônibus de Curitiba comprova que a transmissão ZF Ecomat, se bem cuidada, pode rodar mais de 1 milhão de

km sem a necessidade de uma intervenção maior. Outra vantagem do uso dessa transmissão é a redução drástica de alguns itens de manutenção, como lonas e pastilhas de freio, sistemas de embreagem e desgaste de sincronizadores.

Segundo a ZF, a transmissão Ecomat pode aumentar em mais de 400% a vida útil das pastilhas e lonas de freio, devido ao retardador primário, item de segurança que auxilia na frenagem por meio da redução da velocidade hidráulicamente, até quase a parada do veículo, sem a utilização do sistema de freios e sem desgaste.

Esta transmissão também contribui para a redução do consumo de combustível, além de diminuir o cansaço do motorista, já que elimina a necessidade de se acionar constantemente o pedal de embreagem e a alavanca de câmbio.

Em sua quarta geração a transmissão Ecomat equipa hoje diversos veículos na América Latina. O sistema é fabricado no complexo industrial do Grupo ZF na cidade de Sorocaba, no interior de São Paulo.

A importância do práctico

Em Santos, que tem trajeto peculiar, com um canal estreito e cheio de curvas, cada manobra (entrada ou saída do porto) custa até R\$ 9 mil

NO INÍCIO DE MAIO, O NAVIO GRANELEIRO Ziemia Suwaska deixava o Porto de Santos por volta das duas da tarde quando ficou desgobernado. Com

a ajuda de três rebocadores, o práctico que estava a bordo levou rapidamente a embarcação para a margem esquerda do canal, onde o navio encalhou próximo a um estaleiro. Ninguém ficou ferido.

O episódio ilustra a importância do práctico, profissional que atua para auxiliar o comandante do navio nas manobras de atracação, desatracação e de navegação pelo canal portuário. "Muitas vezes, o comandante do navio está entrando pela primeira vez em um porto e por isso cabe ao práctico assessorá-lo para que toda a operação corra com segurança", afirma Fábio Mello Fontes, presidente da Praticagem do Estado de São Paulo, que abrange os portos de Santos e São Sebastião.

No caso ocorrido em maio, a providência to-

mada pelo práctico em direcionar o cargueiro para o lado esquerdo do porto foi a mais sensata. No momento da pane nos motores, a embarcação passava pela Ponta da Praia, que fica do lado direito de quem deixa o cais e onde há bares, barcos de pesca e pessoas que utilizam o calçadão para caminhar e pescar.

Quando o navio chega à barra, que fica de 20 a 30 quilômetros da costa, e recebe a autorização para ingressar no porto, um práctico vai até a embarcação de lancha. Por uma escada, sobe a bordo e começa a ajudar o comandante na condução do navio, além de requisitar o serviço de rebocadores.

No Porto de Santos, o maior do País com 13 quilômetros de cais e 64 berços de atracação entre públicos e privados, uma manobra para entrada ou saída do complexo pode levar até três horas. "O Porto de Santos tem um trajeto peculiar, com um canal cheio de curvas e estreito. Quando vamos para a Cosipa (terminal privado de propriedade da Usiminas) temos que reduzir bem a velocidade e vamos com dois ou três rebocadores porque é uma manobra muito crítica". A velocidade de um navio geralmente não passa de oito nós ou cerca de 14 quilômetros por hora.

Todo cuidado é pouco. Ao entrar com

um navio em um porto do tamanho de Santos é preciso ter muita atenção com o trânsito de barcos pesqueiros, lanchas e balsas que transportam veículos e passageiros entre Santos e Guarujá. Evitar manobras bruscas e derramamento de óleo também estão entre os pontos que devem ser verificados pelo práctico.

Fontes explica que embora o serviço de praticagem seja privado, ele é subordinado à Marinha do Brasil e é obrigatório em todos os portos do país, com exceção do Rio de Janeiro. "Lá, para navios brasileiros não petroleiros, de bandeira brasileira comandado por brasileiro e tripulação brasileira, o uso do práctico é facultativo. Porém, posso assegurar a você que todos os navios que se enquadram nessa situação requisitam o serviço do práctico". Em cada porto do País, o serviço de praticagem é realizado por cooperativas.

Em Santos há 34 prácticos e mais outros



Fábio Fontes: serviço de praticagem é obrigatório em todos os portos, exceto o Rio

22 devem ingressar no serviço até 2011. Os novos profissionais passaram no concurso público promovido pela Praticagem no ano passado. Desde 2000 não eram selecionados novos prácticos e é a primeira vez que uma mulher foi selecionada.

Os 11 primeiros aprovados, com idade entre 25 e 47 anos, vão estagiar por um ano, nesse período terão que fazer no mínimo 750 manobras, ou seja, conduzir os navios na entrada e saída do porto, de dia e de noite, sempre acompanhados por um práctico experiente. Cinco aprovados são do Rio de Janeiro, dois de Brasília e os outros de Salvador, Belém, Fortaleza e Santos. Nesse período, eles terão conhecimento sobre as peculiaridades locais de navegação, dos berços e dos terminais. Não há um horário fixo de trabalho, uma vez que as manobras podem acontecer a qualquer hora do dia ou da noite, inclusive aos sábados, domingos e feriados.

O estágio vai até 1º de abril de 2010 e o salário pago é de R\$ 2.900 por mês. O exame de habilitação é feito perante uma banca examinadora, presidida pelo Capitão dos Portos, dois oficiais da Marinha e dois prácticos, que acompanha o candidato por todo o percurso de navegação. Os outros 11 aprovados serão chamados em seguida. Em média cada práctico faz quatro manobras por dia.

Ao se tornar profissional, um práctico



Quando o navio chega à barra, que fica de 20 a 30 km da costa, um práctico vai de lancha até a embarcação



Em Santos, a praticagem tem um total de 90 funcionários e estaleiro próprio para manutenção das 15 lanchas que utiliza

chega a ganhar até 30 salários mínimos. Em Santos, cada manobra (entrada ou saída do porto) custa em torno de R\$ 8 mil a R\$ 9 mil.

Para Fontes, o preço cobrado pelo serviço em Santos está na média do País e cita o custo de um práctico holandês. “Ele é três vezes mais caro que um práctico brasileiro”, garante.

Sobre a polêmica envolvendo o valor cobrado pelos prácticos de Santos, o presidente da Praticagem disse que está há 40 anos nessa área e por isso já está acostumado com as indagações feitas a respeito de sua profissão e o que tem acontecido “é muita inverdade e muita meia verdade”.

Ele afirma que ao avaliar o custo dos serviços de praticagem é preciso analisar toda a cadeia logística e não apenas sob a ótica do armador. Segundo Fontes, o principal ator do complexo portuário é o dono da carga, seja ele importador ou exportador. Para exemplificar, o presidente analisa uma exportação de sapatos de Franca, via Porto de Santos, para a Alemanha. “O dono da fábrica vai requisitar um contêiner, que sai daqui e vai para o interior; vai estufá-lo, mandá-lo de volta a Santos, onde haverá traslado burocrático até o embarque no navio, no qual terá de pagar o fre-

te, o rebocador e o práctico e todas as taxas portuárias até a Alemanha, quando também terá que contratar um práctico, um rebocador, atracar o navio e entregar a carga ao destinatário. Nessa visão global o práctico brasileiro representa 0,07% de toda essa cadeia de dispêndio”.

Em 2007, o ministro da Secretaria Especial de Portos, Pedro Brito, afirmou que iria modificar o sistema de praticagem brasileiro, com o objetivo de diminuir os custos da operação. Na ocasião, ele ressaltou que o governo federal iria quebrar o monopólio das cooperativas, aumentando a concorrência, com mais pessoas treinadas para conduzir os navios.

O ministro chegou a cogitar até a realização do serviço pelas Companhias Docas, mas hoje já admite que a praticagem continuará nas mãos das cooperativas de prácticos.

Em Santos, a praticagem tem um total de 90 funcionários e foi a primeira do País a conquistar o certificado de qualidade ISO 9001. De um centro de operações, semelhante às torres de controle de aeroporto, o tráfego de navios é acompanhado por dois operadores, 24 horas por dia. A cooperativa possui também estaleiro próprio para manutenção das 15 lanchas. Diaria-

mente são gastos cerca de mil litros de óleo diesel. Em 2007 foram realizadas pelos prácticos de Santos 13 mil manobras somando entradas e saídas de navios.

HISTÓRIAS – Há tantos anos atuando como práctico, Fontes coleciona histórias, algumas engraçadas e outras nem tanto, sobre a profissão. Uma noite, por volta das oito horas, ele estava descendo de um navio na saída do por-

to. Ao entrar na lancha da praticagem a mão escapou do corrimão e ele caiu no mar. O mestre que estava pilotando a lancha não percebeu o ocorrido e seguiu de volta ao cais.

Ao chegar na Ponte dos Práticos, lugar que fica em frente ao prédio da praticagem e onde as lanchas ficam atracadas, é que o mestre notou que Fontes não estava a bordo. “Procurei manter o controle, não entrar em pânico e fiquei boiando. Demorou 20 minutos para eu ser achado. A lancha passou várias vezes perto de mim, mas estava tão escuro que o mestre não me via”, diz.

Essa história aconteceu há 25 anos e na época na era obrigatório o uso do colete salva-vidas e nem a luva era emborrachada. Para Fontes, a hora mais perigosa da profissão é no embarque ou desembarque do navio, principalmente, quando o mar está muito agitado.

Ele lembra que um dia de muita tempestade, ventava muito e por duas vezes tentou desembarcar do navio para que a embarcação deixasse o Porto de Santos e seguisse para o Rio de Janeiro. Como não conseguiu, conversou com o comandante do navio, que concordou em deixá-lo em São Sebastião. “Lá, com segurança consegui desembarcar”, relata. ■



Future.Log

Fórum Internacional de Inovações em Logística

Expo.Logística 2009

Feira de Produtos, Serviços e Soluções

São Paulo

22 8h às 18h | **23** 8h às 20h | **24** 8h às 17h30

de junho de 2009

Centro Fecomércio de Eventos

Rua Dr. Plínio Barreto, 285 - Bela Vista

O Futuro da Logística e Supply Chain em suas mãos.

- Faça sua inscrição no Future.Log e participe de painéis e debates sobre o futuro do setor e seus desdobramentos.
- Visite a Expo.Logística - Feira de Produtos, Serviços e Soluções, que chega a São Paulo após dez anos de sucesso no Rio de Janeiro.

Palestrante Internacional:

Donald Bowersox

O guru da logística, da The Eli Broad Graduate School of Management da Michigan State University



Faça seu pré-credenciamento para a feira em:

www.expologistica.com.br

ÚLTIMOS ESTANDES DISPONÍVEIS

Informações

(11) 3044-4410 / (21) 3035-3100
expologistica@fagga.com.br

Patrocínio



Realização



Instituto de Logística e Supply Chain

Apoio



Promoção e Organização



Armazém de aço

Serviço de armazenagem em contêineres da Brasilmaxi cresce dez vezes em um ano

RENATA PASSOS



No novo tipo de armazenagem pode-se economizar entre 17% e 40% de custo quando comparado ao sistema convencional de colocação em posições porta-paletes

IDÉIAS INUSITADAS PODEM, POR VEZES, virar bons negócios. É o caso do serviço de armazenagem de cargas em contêineres criado pela Brasilmaxi. A empresa, que buscava maneiras de agregar valor aos seus negócios de transportes e armazenagem, já conseguiu multiplicar por dez

as unidades disponibilizadas no serviço.

Quando foi lançada a proposta de armazenagem em contêineres, há cerca de um ano, a Brasilmaxi utilizava cerca de 20 contêineres ao mês para guardar a carga da Levcrin Pneus (seu primeiro cliente na atividade) e hoje a ocupação média men-

sal é de 200 contêineres pelas cinco clientes atendidas no serviço. A economia que as companhias podem conseguir neste tipo de armazenagem pode ficar entre 17% e 40% em custos quando comparado ao sistema convencional de colocação em posições porta-paletes de armazéns, conforme o coordenador de marketing e vendas da Brasilmaxi, Paulo Tigevisk. "Qualquer economia é importante em um momento como este", afirma.

O executivo explica que quanto mais tempo a carga ficar armazenada no contêiner, maior é a economia, pois os custos fixos são diluídos. "Há um ganho secundário de baixa movimentação da carga. Geralmente são realizados, no mínimo, seis movimentos: coleta na fábrica; descarga no operador logístico; posicionamento no porta-paletes; retirada do porta-paletes para a doca; carregamento; e entrega no destino final. No armazenamento em contêineres, há apenas dois movimentos: o de ova e o desova. Com isso, conseguimos diminuir a possibilidade de avaria", ressalta.

Tigevisk explica que a empresa conta com cerca de 300 contêineres, sendo 60 próprios, para a atividade e as unidades ficam armazenadas no pátio do terminal da Brasilmaxi no bairro da Mooca, na capital paulista. "Não há estimativas de instalação de outros terminais de contêineres em São Paulo. Portanto, há muito espaço para crescermos". Além da Levcrin Pneus, a Brasilmaxi atende empresas do segmento de vestuário, eletro-eletrônico e resina plástica.

MERCADO-ALVO – O executivo diz que o serviço é ideal para quem atua com carga industrial e que demanda grande volume de espaço (muitas posições), como indústrias de higiene e limpeza e alimentícia, por exemplo. "Qualquer produto que não seja de temperatura controlada pode ser armazenado em um contêiner. Uma unidade de 40 pés tem 76 metros cúbicos de espaço ou capacidade para 22 paletes",



serviço de armazenagem em contêineres, a sugestão da Brasilmaxi é que o pagamento seja quinzenal. "Mas isso pode ser negociado", acrescenta o executivo.

Ele diz que a proposta de armazenar a carga em contêiner também pode facilitar muito o transporte da carga. "A maioria das empresas transporta as mercadorias nos cinco últimos dias úteis do mês e, com isso, há indisponibilidade de caminhões nesta época. Como as nossas carretas são utilizadas no comércio internacional, não há este problema. Ao mesmo tempo, isso possibilita mais produtividade aos nossos caminhões, enquanto não transportam mercadorias de importação e exportação. Com esse sistema, poderá haver uma certa substituição do caminhão baú no mercado doméstico pela carreta porta-contêiner devido a essas facilidades logísticas. Acredito que isso pode virar uma tendência", afirma.

detalha Tigevisk, fazendo apenas uma ressalva: "O serviço só compensa para o transporte de contêineres cheios e que não há necessidade de picking".

Um outro segmento que a empresa começa a prospectar é o de importadores.

"Caso a companhia não tenha espaço, compensa mais nacionalizar a carga e contratar o nosso serviço do que pagar armazenagem na zona primária, que é bem mais elevada, e a demurrage do contêiner, que custa entre US\$ 40 e US\$ 60 ao dia". No



Revestimento



Revestimento térmico para vans

Transformação



Adaptação de baús e semi reboques secos para isotérmicos (refrigeríficos)



A solução para transporte de produtos que necessitam de temperatura controlada.

Consulte-nos sobre equipamentos de refrigeração

Atendendo os padrões da nova legislação de transportes de medicamentos.

www.universalkit.com.br

Estrada dos Crisantemos, 02 | Recanto das Rosas
Osasco, SP | Tel: 55 11 3592 3274
universalkit@universalkit.com.br

Autotrak rastreia transporte de passageiros

Um novo nicho de mercado se abre na região Norte, o rastreamento do transporte de passageiros, que, além de dar acesso a dados de localização e condições de transporte, reforça a segurança dos usuários

EM VÁRIAS DAS LOCALIDADES DA Amazônia Ocidental — que abrange a região entre Santarém, no Pará, e Porto Velho, em Rondônia — centenas de crianças dependem das embarcações para chegar a uma sala de aula. São jovens que se levantam às 4h30 da madrugada para buscar assento em um barco que os deixe, após duas ou três horas de viagem, próximos a uma escola. Assim como esses jovens, milhares de trabalhadores, profissionais liberais, empresários e

a população em geral da região amazônica têm seu cotidiano vinculado às embarcações e ao transporte fluvial.

A diferença entre esse modo de vida imposto por condições da natureza e os dias atuais é que essas pessoas passaram, recentemente, a dispor de condições avançadas de segurança através do uso da tecnologia do satélite no rastreamento das embarcações que fazem o transporte de passageiros nos rios da Amazônia. Este ano a Autotrak, especializada em soluções de gerenciamento logístico, passa a fazer o monitoramento de embarcações de passageiros na Amazônia.

O sócio-gerente da autorizada da Autotrak em Belém, Anderson Rodrigues, explica que a oferta de soluções de gerenciamento logístico para empresas do transporte hidroviário vem sendo feita nos últimos 15 anos, sendo uma das atividades vinculadas ao início das atividades da Autotrak, em 1994.



Autorak rastreia embarcações e reforça segurança dos passageiros

Nesses últimos anos, no entanto, essa prestação de serviço esteve vinculada exclusivamente ao monitoramento de embarcações que fazem o transporte de cargas, a exemplo de produtos de valor agregado como os eletroeletrônicos produzidos na Zona Franca de Manaus, cargas valiosas como carregamentos de bauxita e cobre no Pará, assim como de minério de ferro, produtos químicos e itens da agropecuária.

MODERNIZAÇÃO — Parte dessa movimentação está associada também ao transporte de cabotagem feito no litoral brasileiro destinado tanto ao abastecimento do mercado interno quanto à exportação. "O início da oferta de rastreamento de embarcações com emprego da tecnologia satelital está vinculado à modernização das empresas de transporte de passageiros na Amazônia", salienta Anderson Rodrigues. Ao fazer esse comentário,

ele explica que esse tipo de prestação de serviço começa a ser feito na região porque as empresas de transporte de passageiros são, em parte, de origem familiar já na segunda ou terceira geração. Segundo ele, essas empresas atravessam uma fase de aperfeiçoamento gerencial que abrange a profissionalização do negócio, o melhor atendimento aos clientes e maiores cuidados com a segurança. Também a regulamentação do setor e a fiscalização mais presente do setor

público contribuíram para ampliar a contratação de serviços vinculados ao transporte de passageiros.

A Kedson G. de Araújo Navegação, em Manaus, é a primeira cliente da Autotrak no segmento do rastreamento das embarcações que fazem transporte de passageiros. A empresa adquire o hardware que permite o acesso a satélite via conexão com a internet. Dessa forma, o cliente pode ter acesso, de qualquer localidade do planeta, à localização e as condições da embarcação nos rios da Amazônia. Além do monitoramento em tempo real, a maior segurança permite redução do tempo de viagem. Um trajeto entre Manaus e Belém, que anteriormente durava de oito a nove dias, atualmente não leva mais do que sete dias.

Devido às condições de transporte fluvial, muitas vezes em águas ladeadas de florestas nativas fechadas, quando ocorre um acidente a localização é difícil de

ser feita, fato que compromete o pronto atendimento às vítimas. Com o rastreamento via satélite, destaca Anderson Rodrigues, esse problema é minimizado, permitindo operações mais ágeis de socorro. Outra vantagem é que o rastreamento inibe os assaltos, até então um fato comum nas embarcações de transporte de passageiros.



O rastreamento das embarcações também inibe os assaltos

EXPANSÃO – Anderson Rodrigues acrescenta que o contrato com a Kedson G. de Araújo Navegação é o primeiro de um novo nicho de negócios que se abre no norte do Brasil e que a tendência é de novos contratos com empresas que fazem transporte de pessoas pelo modal hidroviário. Assim como ocorreu na expansão do monitoramento da locomoção hidroviária de carga, o rastreamento das

embarcações de passageiros está apenas no começo. Na Amazônia, o transporte fluvial é o principal meio de locomoção da população. A indicação é que a Amazônia Ocidental concentra 7 mil embarcações responsáveis pelo transporte de 700 mil pessoas.

"A vida não tem preço. As empresas que

fazem transporte de passageiros lidam com pessoas que têm aspirações e vontade de viver e desenvolver a Amazônia, uma região peculiar com um modo de vida bem diferente do eixo Rio-São Paulo. A segurança nesse tipo de transporte é uma preocupação real e crescente", diz.

No mercado desde 1994, a Autotrak é pioneira no Brasil no segmento de comunicação móvel de dados, monitoramento e rastreamento de fro-
tas. Com uma oferta de serviço diversificada e que abrange grandes, médias e

pequenas empresas, a Autotrak oferece soluções de gerenciamento logístico nos modais rodoviário, ferroviário e hidroviário. Os diferenciais da empresa incluem uma estação terrena de comunicação satelital e um centro próprio de desenvolvimento de pesquisas direcionadas. ■



Av. Sebastião Cunha Pontes, s/n, Armazem B
São José dos Campos – SP
CEP 12230-365
+55 12 4009 9400 Fone

NA CONTRA MÃO DA CRISE

Fundada em 1989, a Sat Log é hoje um dos maiores operadores logísticos nacional.

Possui uma moderna frota de 400 veículos estrategicamente dimensionados e divididos entre rodotrens, semi-reboques furgão, veículos truck, toco, vans e vuc furgão, para atender a todos os segmentos do transporte de carga.

Em 2008 adquiriu e implantou o SAP, para atender as necessidades cada vez maior do mercado em obter em tempo real a rastreabilidade e KPI's de seus produtos.

No mesmo ano, surge a PGR, empresa do grupo Sat Log constituída para atender aos segmentos portuários e aeroportuários na cabotagem, importação e exportação em todos os portos e aeroportos brasileiros.

SatLog e PGR: Preparadas para atender a real necessidade logística de cada empresa com qualidade, modernidade e flexibilidade.



Acidentes nas vias expressas são falta de atitude



CRISTIANO DE FRANCO PEIXOTO
Engenheiro civil, mestre em Transportes e professor de Engenharia Civil da FEI (Fundação Educacional Inaciana)

Nas grandes cidades brasileiras há baixa densidade de vias expressas, um contraste a várias metrópoles mundiais, onde as alternativas estão próximas ou até paralelas. A carência de planejamento para o estabelecimento de áreas para futuras ampliações dos sistemas viários, bem como de recursos para a melhoria dos transportes públicos, gerou um quadro de pré-crisis urbano. Não há solução eficaz enquanto as políticas não atuarem nos verdadeiros problemas do trânsito urbano: a insuportável do transporte público, a excessiva massa veicular e a falta de cobrança de pedágio urbano justificadas pela escassez de velocidade e, e mais importante, as lacunas educacionais.

As vias expressas brasileiras, que por definição deveriam ser rápidas, apresentam-se como verdadeiros estacionamentos lineares nos momentos de pico. Motoristas aflitos, irremediáveis litros de combustível perdidos. Perde-se mais energia aquecendo o planeta do que no transporte em si. Contudo, à medida que a densidade veicular diminui, a velocidade aumenta. A imediata consequência é o elevado risco quanto aos graves acidentes, cada vez mais comuns em virtude da imprudência e das deficiências do sistema viário. Há ainda de se considerar, na busca dos fatores geradores: a frota veicular excessivamente heterogênea, veículos sem manutenção e caminhões pesados e lentos que concorrem com o mesmo espaço com automóveis.

Em uma via expressa circulam caminhões cujos motoristas apenas querem cruzar a cidade para atingir outra região do País e têm interesse em viajar com velocidade alta e constante. Em seu caminho, motocicletas estão preocupadas apenas em fazer suas entregas. A viagem destes caminhões se classifica como de mobilidade, que exigiria via segregada com

viagem destas motocicletas, que se classifica como de acessibilidade. Quando a motocicleta corta a frente do caminhão, marca-se, não raro, a data anual da tristeza daqueles que eram os pais daquele garoto, que mal acabara de ganhar uma moto e um trabalho.

Deve-se, portanto, reduzir a largura das faixas de tráfego para uma motocicleta? Não! Esta solução pode reduzir consideravelmente a capacidade da via. Basta citar que a redução de 30 cm na largura de uma faixa de tráfego tende a reduzir aproximadamente 15% sua capacidade. Há ainda o erro do veto ao artigo 56 do Código de Trânsito Brasileiro, que ordenaria o tráfego de motocicletas, proibindo o uso dos corredores entre veículos.

A via marginal do Rio Tietê, importante artéria da cidade de São Paulo, onde o tráfego diário se aproxima de um milhão de veículos por dia, praticamente não tem alternativas. O Rodoviário, ao ser concluído, será sua via segregada, a minimizar acidentes e melhorar a fluidez urbana.

Outro fator que colabora com acidentes nas vias expressas urbanas é a falta ou reduzida fiscalização ostensiva. Para controlar a velocidade, agentes de trânsito e radares fixos são preferíveis. Os radares escondidos ou móveis, sob o ponto de vista da aceitabilidade do usuário, têm reforçado a opinião que servem apenas para multar.

Para controlar a qualidade da direção, indicam-se estratégias que visem avaliar se o motorista responde bem a estímulos previamente estudados, antes do que simplesmente ver ficar se o motorista ingeriu apenas um copo de cerveja. A informática auxilia no apoio à efetivação de melhores recursos e gerencia o nível de aceitação dos usuários, do que a atual lei que versa sobre o tema tem e dirige, que é dura e tem se caracterizado por aplicação ínfima.

ADMINISTRAÇÃO DE FROTAS DE VEÍCULOS

GESTÃO DE FROTAS

em 16 horas de treinamento

20 e 21 de agosto de 2009

Administrar transportes implica gerenciar com menores custos, conseqüentemente com maior produtividade e rentabilidade. Grande parte das decisões estratégicas da administração de uma frota tem como principais questões o controle e a redução de custos operacionais dos veículos.

Os sistemas de manutenção, bem como o modo de substituir os procedimentos subjetivos ou sentimentais na hora de vender o veículo, adotando processos matemáticos, identificam o momento econômico exato para sua substituição.

Mediante o desenvolvimento de uma abordagem objetiva e descomplicada, o curso oferece inúmeras alternativas para o alcance dos objetivos a que se propõe o treinamento.

CURSOS OTM, UMA AULA DE BONS NEGÓCIOS

Para mais informações ligue:

11-5096-8104

ou pelo e-mail:

sabrina@otmeditora.com.br

Eventos Corporativos

O curso "Administração de Frotas de Veículos" faz parte dos Eventos Corporativos. Para saber mais, ligue 11-5096-8104

OS TÓPICOS ABORDADOS

MANUTENÇÃO DE FROTA

Sistema de manutenção
Oficinas de manutenção
Custos de oficinas de manutenção

CUSTOS OPERACIONAIS DE VEÍCULOS

Classificação dos clientes

Custos fixos
Custos variáveis
Método de cálculo para custos fixos
Método de cálculo para custos variáveis
Administração de custos
Fatores que influenciam na variação dos custos
Mapas de custos, relatórios gerenciais e

sistemas de controle

PLANEJAMENTO DE RENOVAÇÃO DE FROTA

Política de renovação de frota
Dimensionamento de frota
Adequação de frota
Frota própria x frota contratada

A AGENDA

8h00 - 8h30 Credenciamento
10h00 - 10h15 Coffee Break
12h00 - 13h00 Almoço
15h30 - 15h45 Coffee Break
17h30 Encerramento

PREÇO DE INSCRIÇÃO

R\$ 650,00

Consulte-nos. Preços especiais para participantes de outros temas, e para empresas com mais de 1 (um) participante.

O INSTRUTOR



Piero Di Sora - Técnico em máquinas e motores pela Escola Técnica Federal de São Paulo; engenheiro industrial mecânico pela Pontifícia Universidade Católica; especialista em treinamento gerencial na área de Administração de Transporte; coordenador do Sub-Comitê de Transportes (por 5anos) e do Comitê de Gestão Empresarial da Eletrobras, ex-superintendente de Transporte e Serviços da Eletropaulo. Experiência de mais de 25 anos na área de transporte; instrutor e consultor em nível nacional de empresas públicas, privadas de pequeno, médio e grande portes e multinacionais.

O LOCAL



QI Intelligence
Av. Ibijau, 364 - Moema
São Paulo - SP

INFORMAÇÕES GERAIS

INCLUSOS:

Material Didático, coffee break, almoço, estacionamento e certificação ao término do curso.

FORMAS DE PAGAMENTO:

Depósito Bancário:
Banco Itaú - Agência 0772 Conta Corrente 54283-3.
Cartão de Crédito: Visa (Através do

número do seu cartão).

Cheque Nominal, no Local do evento.

Boleto Bancário:

Emissão de Recibo mediante a apresentação do pagamento, através do fax - (11) 5096.8104.

SUBSTITUIÇÃO:

O Titular da inscrição poderá indicar outro profissional de sua empresa para

substituí-lo, devendo Informar por escrito. O não comparecimento do inscrito, incorre na não devolução da taxa de inscrição. Em caso de cancelamento, deverá ser informado até 72 horas antes do início do treinamento, caso contrário será cobrado 50% do valor da taxa de inscrição.

DADOS DO REALIZADOR:

OTM Editora Ltda. - Responsável pelas

revistas Transporte Moderno e Technibus.
Av. Vereador José Diniz, 3.300
Cj. 707 - Campo Belo
CEP 04604-006
São Paulo - SP
CNPJ. 02.671.890/0001-99
PABX (11) 5096.8104

e-mail:

sabrina@otmeditora.com.br

ORGANIZAÇÃO:



REALIZAÇÃO:



Petrobras começa a produzir diesel mais limpo

Empresa alega falha no Proconve e falta de adequação da indústria automotiva para justificar os atrasos no fornecimento do S-50; Anfavea destaca as dificuldades para mudança de tecnologia

MARCIA PINNA RASPANTI

APÓS CRIAR POLÊMICA E TRAVAR UMA verdadeira batalha judicial com o Ministério Público Federal, a Petrobras deu os primeiros passos para cumprir – com atraso – a decisão do Conselho Nacional do Meio Ambiente (Conama). De acordo com a entidade, a quantidade de enxofre no óleo diesel deveria ser reduzida, a partir de janeiro de 2009, para 50 partes por milhão (ppm) – em substituição ao combustível fornecido na maior parte do País, que varia de 500 ppm a 2.000 ppm (desde janeiro, o limite máximo passou para 1.800 ppm). O combustível com menos enxofre pode diminuir as emissões poluentes na atmosfera em até 80%.

A solução foi firmar um acordo para amenizar o impacto do atraso da etapa 6 do Proconve (Programa de Controle da Poluição do Ar por Veículos Automotores), que previa a distribuição do S-50 pela Petrobras. Entre as medidas tomadas neste sentido, a empresa iniciou a produção do S-50, na Refinaria de Duque de Caxias (Reduc) – por enquanto a única a fabricar o S-50. Desde janeiro, a Petrobras importa o diesel com menos enxofre para abastecer as frotas de ônibus do Rio de Janeiro e São Paulo, totalizando 25 mil ônibus e 220 mil m³ de combustível (até abril). Em maio, os ônibus de Fortaleza, Recife e Belém também passaram a receber o combustível mais limpo; em agosto, será a vez de Curitiba. A empresa se comprometeu também a antecipar para 2013 a redução do volume de enxofre do diesel nacional para 10 ppm (S-10), fase



A Petrobras iniciou a produção do S-50 na Refinaria de Duque de Caxias (Reduc)

P-7 do Proconve e Euro IV.

A Petrobras anunciou que, além dos US\$ 4 bilhões que estão sendo investidos no período de 2003 a 2012 para a produção de diesel com menor teor de enxofre, vai investir outros US\$ 2 bilhões, a partir de janeiro 2013. Atualmente, de todo o diesel consumido no Brasil, 70% são do tipo S-1.800 (antes de janeiro deste ano era S-2.000), 27% do tipo S-500 e 3% S-50.

Para Frederico Kremer, gerente de Soluções Comerciais da Petrobras, uma falha no Proconve impossibilitou que a empresa cumprisse as exigências. "Não havia como passar do S-500 para o S-50 tão de repente, há toda uma questão logística e estrutural envolvida nisto. O acordo que firmamos com o Ministério Público, no final do ano passado, já trouxe resultados muito positivos", afirma. A Petrobras, em parceria com a Agência Nacional do Petróleo (ANP), prepara-se para adequar os postos de combustíveis para

comercializar o S-50. "Estamos fazendo uma revisão dos investimentos, para que não haja necessidade de mudar tudo novamente em 2013, quando começarmos a distribuir o S-10", diz Kremer.

A Federação das Empresas de Transporte de Passageiros do Estado de Rio de Janeiro (Fetranspor) realizou uma série de testes sobre os efeitos do S-50 no meio ambiente. Foram monitoradas 47 empresas do município, num total de 8,5 mil ônibus. Os testes da Fetranspor indicaram redução de 17% nas emissões de gases poluentes e de 15% de fumaça preta, em relação ao S-500. A idade média da frota de ônibus que circula no estado é de 5,5 anos, de acordo com a entidade.

Em janeiro de 2010, o combustível deve ser disponibilizado para os ônibus urbanos de Porto Alegre, Belo Horizonte e Salvador, além da Região Metropolitana de São Paulo. Em janeiro de 2011, o combustível será fornecido também às frotas de outras três Regiões Metropolitanas do Estado de São Paulo (Baixada Santista, Campinas e São José dos Campos) e da Região Metropolitana do Estado do Rio de Janeiro. Mesmo assim, a polêmica sobre a produção do diesel mais limpo ainda está longe de terminar.

FROTA INADEQUADA – Outra justificativa da Petrobras para fazer a implementação do S-50 em etapas, como previsto no acordo do ano passado, é que a frota atual não está adaptada para utilizar o diesel com menos

enxofre. Segundo a empresa, sem motores adaptados ao P-6, mesmo com o novo combustível, a redução dos poluentes chega a 15%, no máximo. As discussões sobre o S-50 e a redução da poluição atmosférica foram o centro dos debates no seminário "Tendências e futuro das emissões veiculares: impacto na saúde, legislação e tecnologia", promovido pela Associação Brasileira de Engenharia Automotiva (AEA), em abril.

Já para Henry Joseph Júnior, da Associação Nacional de Fabricantes de Veículos Automotores (Anfavea), a indústria automotiva sempre produziu veículos adequados aos limites de emissões. "É um orgulho para nós fabricantes estarmos sempre de acordo com as determinações legais sobre limites de emissões", afirma. Joseph Júnior explica que não é tão simples trocar a tecnologia atual dos motores fabricados no Brasil pelos modelos adequados

ao S-50. "É preciso pesar o custo-benefício desta mudança. E também é preciso avaliar quanto tempo vai ser produzido este tipo de motor, já que outras modificações estão previstas (a implementação do S-10, por exemplo)", diz.

O representante da Anfavea destaca que o Proconve não determinou a tecnologia que a indústria automobilística deve adotar, definindo apenas que os fabricantes deveriam se adaptar ao combustível mais limpo. "Isto é positivo, já que as indústrias podem escolher a melhor opção". Joseph Júnior acredita também que reduzir o enxofre não é único fator a ser considerado nas ações que buscam melhorar a qualidade do ar. "De maneira geral, o Proconve foi muito positivo. Falta ainda avaliar com mais precisão os resultados do S-50. A falha, a meu ver, está na conscientização da população e na implementação da inspeção vei-

cular, que caminha lentamente", resume.

INSPEÇÃO OBRIGATÓRIA – Apenas o Rio de Janeiro cumpre as determinações do Conama, já que a inspeção veicular obrigatória vigora na cidade há doze anos. O projeto de lei para tornar a medida obrigatória no País tramita na Câmara há oito anos. Até agora, cabe aos municípios criar as leis necessárias para implantar o programa.

Em São Paulo, o processo passou a ser obrigatório apenas em janeiro deste ano, mesmo assim, para uma parte da frota. Por enquanto, apenas os veículos fabricados após 2003, com exceção daqueles comprados em 2009, precisam passar pela avaliação. Os veículos mais antigos (anteriores a 2003), que são os que poluem mais representam 59% da frota que circula em São Paulo e só participarão do processo a partir de 2010.

frotaLOG[®]

Com o Frotalog, você vai perceber que os **bons negócios** começam na **gestão** de sua própria frota.

INFORMAÇÃO CONTÍNUA

- Identificação do condutor
- Tempo e distância percorrida
- Tempo de faixa ideal de RPM
- Tempo de marcha lenta
- Duração de paradas
- Movimentação diária

INFRAÇÕES DO CONDUTOR

- Excesso de velocidade
- Arrancada brusca
- Excesso de rotação
- Freada brusca
- Banguela
- Paradas

AVL

- Cerca Eletrônica
- Filtro de Veículo
- Quadribano
- Dualsincalo
- Envio de Infrações on line



AGLIZE

Soluções Tecnológicas

Produzindo Resultados



www.ael.com.br

Projeto vai formar uma rede de 240 km sobre trilhos

Plano de Expansão prevê adaptação dos equipamentos e sistemas da CPTM; construção de 9,6 km de trilhos para trens e metrô; trechos de metrô leve; e ainda novos corredores de ônibus

■ MARCIA PINNA RASPANTI

A SECRETARIA DE ESTADO DOS Transportes Metropolitanos de São Paulo promete para 2010 a conclusão do Plano de Expansão, que deverá formar uma rede com mais de 240 quilômetros de transporte sobre trilhos, integrando as linhas do Metrô e da Companhia de Paulista de Transportes Metropolitanos (CPTM), e ampliando os corredores da Empresa Metropolitana de Transportes Urbanos (EMTU). O ambicioso projeto do governo paulista prevê a construção de 28 novas estações do metrô e 107 novos trens com ar condicionado – dos quais 47 serão para o metrô e o restante para a CPTM. O governo estadual afirma que, com as medidas anunciadas, os usuários devem ter uma redução de 25% no tempo médio de viagem e o volume de passageiros que poderão ser transportados pelo sistema aumentará em 55%. O investimento total será de R\$ 20 bilhões.

Nos últimos dois anos, foram entregues dez novas estações "com qualidade de metrô" (nove delas na CPTM), 9,6 km de linhas adicionais (trem e metrô), 12 trens novos e 24 totalmente modernizados, além de mais 33 km de corredores de ônibus, com 10 km de faixa exclusiva para ônibus. De acordo com o diretor de Operações do Metrô, Conrado Grava de Souza, para que uma estação de trem seja considerada "com qualidade de metrô" são adotados



Projeto prevê a construção de 28 novas estações do metrô e 107 novos trens com ar condicionado

alguns critérios, como sinalização adequada, acessos para portadores de necessidades especiais e confiabilidade do sistema, o que significa que intervalos entre os trens devem ser de cinco minutos, no máximo (hoje, a média é de 12 a 20 minutos).

Em 2007, foram adquiridos 99 trens novos para o sistema metroferroviário – 12 deles já em operação na Linha 9-Esmeral-

da da CPTM. O Plano de Expansão também prevê obras de infraestrutura e manutenção do sistema, como a modernização dos trilhos que visa permitir maior velocidade à circulação de trens. Metrô e CPTM receberão cerca de R\$ 1 bilhão para obras de manutenção.

Dos 240 quilômetros anunciados no projeto, 160 quilômetros são linhas da CPTM

adaptadas ao "padrão de metrô". Na Linha 9-Esmeralda (Osasco-Grajaú), por exemplo, foram construídos 8,5 quilômetros de vias, quatro novas estações (Juruatuba, Autódromo, Primavera-Interlagos e Grajaú) e colocados em operação 12 novos trens – a Linha 9 considerada próxima do padrão a ser atingido. Atualmente, três estações da Linha 9-Esmeralda (Ceasa, Villa-Lobos-Jaguare e Cidade Universitária) passam por reformas. A CPTM colocou, nos horários de pico da manhã e tarde, cinco trens com seis carros, entre as estações Grajaú e Osasco. Com isto, houve aumento da oferta de lugares em 12% no pico da manhã.

Até 2010, vinte trens novos, já adquiridos, entrarão em operação. As demais estações também serão modernizadas e terão o mesmo nível das recém-inauguradas. De um total de 43 composições da CPTM que serão reformadas, 24 já foram entregues. Além disso, 24 trens novos e 12 modernizados (trem série 5.000) renovarão a frota da Linha 8-Diamante da CPTM. Os investimentos serão viabilizados por meio de uma Parceria Público-Privada (PPP).

Outras sete unidades recebem adaptações de acessibilidade, como corrimãos, pisos, rotas e sinalização táteis. A CPTM também prepara licitação para a adaptação e obras de acessibilidade outras estações. Com as verbas da venda da Nossa Caixa, a administração estadual determinou à CPTM a elaboração de editais de licitação para a contratação de obras em mais 36 estações, no valor de R\$ 1 bilhão.

Entre as intervenções previstas para o sistema da CPTM, está o Expresso Leste (Luz-Guaianazes), que opera com intervalos de seis minutos nos horários de pico, em um trecho de 24 quilômetros. Este serviço, que hoje transporta aproximadamente 300 mil passageiros por dia, será estendido até a Região do Alto Tietê. Os investimentos envolvem obras de acessibilidade e modernização das estações,

implantação de novos sistemas de sinalização, energia e telecomunicações e vias, além da aquisição de trens.

METRÔ DE SUPERFÍCIE – Na extremidade da Linha 11-Coral, o plano pretende implementar o Metrô Leve, que será integrado às linhas 11-Coral Expresso Leste e 12-Safira, onde os usuários poderão seguir viagem sentido Luz e Brás, respectivamente. O Metrô Leve também será implantado na Baixada Santista, pela EMTU, e na ligação entre a Estação São Judas do Metrô e o aeroporto de Congonhas, pelo Metrô-SP. "O Metrô Leve é uma solução ambientalmente limpa, com capacidade média de passageiros e com intervalos maiores entre os trens, em relação ao metrô. É mais fácil e barato de ser construído, sendo indicado para áreas com demanda menor", afirma o diretor de Operações do Metrô.

O acesso ao aeroporto de Congonhas também pelo Metrô Leve partirá da estação São Judas, na Linha 1-Azul, e terá 3,4 quilômetros de extensão na primeira fase, que serão concluídos até 2010. O projeto completo atenderá Jabaquara, São Judas, Linha 5-Lilás (Capão Redondo-Brooklin/Campo Belo) e a Linha 9-Esmeralda da CPTM, na área de influência da avenida Jornalista Roberto Marinho, e está estimado em R\$ 1,2 bilhão, incluindo a compra dos trens.

NO METRÔ – A primeira fase da Linha 4-Amarela do metrô, com 12,8 quilômetros, deve entrar em operação até 2010, com as estações Luz, República, Paulista, Faria Lima, Pinheiros e Butantã. A Linha 5-Lilás (Capão Redondo-Largo Treze) ganhará mais duas estações: Adolfo Pinheiro e Brooklin-Campo Belo, somando 5,7 quilômetros de extensão. No total, serão dez novas estações. O Plano de Expansão ainda contempla a construção da ligação de três quilômetros entre os bairros de Vila Prudente e

Oratório, e a elaboração dos projetos para a implantação da futura Linha 6-Laranja (Brasilândia/Vila Nova Cachoeirinha – São Joaquim).

O metrô também prepara a contratação da reforma de 98 trens: 51 para a Linha 1-Azul e 47 para a Linha 3-Vermelha; desses, oito serão entregues até 2010. Outros 26 trens novos para a Linha 5-Lilás estão em fase de contratação. A Linha 2-Verde do metrô se estendeu por mais 1,1 quilômetro com a inauguração da estação Alto do Ipiranga, em junho de 2007. Em 2010, o ramal será ampliado até a Vila Prudente com integração com a Linha 10-Turquesa (CPTM), na estação Tamanduateí, e com o Expresso Tiradentes, na futura Estação Sacomã.

Em maio, a prefeitura de São Paulo e o governo estadual anunciaram que o Expresso Tiradentes passará a operar como Metrô de Superfície com Pneus (VLP), que será movido a energia elétrica e em via elevada. O sistema receberá verbas do estado, que passará a administrar o trecho de 22,3 quilômetros, entre Vila Prudente e Cidade Tiradentes. O usuário poderá fazer a baldeação na futura estação Vila Prudente, que integrará a linha verde do metrô. A promessa é de que, com o VLP, haja uma redução em torno de 58% no tempo de viagem de quem segue da zona leste até a região central da cidade. A prefeitura investirá R\$ 1 bilhão no sistema – verba que já estava prometida para o Plano de Expansão do governo estadual e agora tem destinação definida.

Hoje, o metrô de São Paulo faz um milhão de viagens por ano, que representam 98,6% das viagens programadas. A frota de trens percorre 17 milhões de quilômetros por ano.

PLANOS E PROJETOS – O Plano de Expansão também promete a ligação entre São Paulo e Guarulhos, as duas maiores cidades do Estado de São Paulo, pelo transporte sobre trilhos e por meio de um cor-

redor de ônibus. A infraestrutura da futura Linha 13-Jade da CPTM (Conjunto Habitacional Zezinho Magalhães/Cecap-Brás) será construída pelo concessionário vencedor da licitação para a implantação do Expresso Aeroporto, em cumprimento à obrigação contratual definida pelo governo para a concessão dos serviços.

Com início de operação previsto para 2010, a Linha 13-Jade terá capacidade para atender à demanda diária inicial de mais de 100 mil usuários, ao longo de 20,8 quilômetros.

O Expresso Aeroporto será um serviço que ligará o centro de São Paulo ao Aeroporto Internacional de São Paulo (de Guarulhos), em 20 minutos, num trajeto de 28,3 quilômetros. O empreendimento se concretizará por meio de uma concessão, com prazo de 35 anos para exploração dos serviços (três anos para realizar as obras). A estação central, que ficará em uma área entre as atuais estações Luz e Júlio Prestes, funcionará como terminal aeroportuário com plataformas exclusivas e balcões das companhias aéreas, podendo realizar check-in de passageiros com entrega de cartão de embarque e despacho de bagagem. A economia com os tempos gastos nos deslocamentos poderá chegar a R\$ 71 milhões por ano, segundo cálculos da Secretaria de Transportes Metropolitanos.

Entre Guarulhos e São Paulo (bairro de Tucuruvi), será construído um corredor para atender principalmente ao município de Guarulhos. Os projetos dos três trechos e elaboração dos projetos básico e executivo do primeiro trecho foram licitados em janeiro de 2009. Os investimentos, que chegam a R\$ 400 milhões, serão aplicados nos 31 quilômetros de extensão do corredor, que foi dividido em três trechos: do bairro Taboão a Tucuruvi; do Taboão a São João; e da Vila Endres à Penha.

ÔNIBUS METROPOLITANOS —Depois de alguns atrasos no processo licitatório, a EMTU recebeu, em maio, as propostas de



O volume de passageiros deverá aumentar 55% após conclusão das obras para integração dos sistemas

preço e documentos de habilitação de nove empresas que participam da concorrência para a construção do Corredor Metropolitano Diadema-São Paulo (bairro de Brooklin). As empresas que irão participar do processo são: Consórcio Soebe Citycon, Consórcio Paulitec-Jofege, Consórcio Corredor 4, Consórcio Heleno & Fonseca -F&T Consultores Associados, Consórcio Enpavi-Urbaniza, Consórcio TVC-Brooklin, Delta Construções, Construtora Gomes Lourenço e Triunfo Iesa Infraestrutura. A previsão de início das obras é no segundo semestre deste ano e a entrega será no primeiro semestre de 2010.

O Corredor Metropolitano Diadema-São Paulo faz parte do Corredor ABD (São Mateus-Jabaquara), que faz a ligação entre as regiões leste e sudoeste da Grande São Paulo, passando por cinco municípios do ABC, além da capital paulista. O sistema é gerenciado pela EMTU e operado pela concessionária Metra. O corredor Diadema-Brooklin tem 12 quilômetros de extensão e inicia-se no Terminal Metropolitano Diadema.

Ao longo do corredor serão instalados 18 pontos de paradas duplas com 36 con-

junto de abrigos, plataformas de embarque, rampas de acesso, comunicação visual, sinalização de alerta, paisagismo, bancos e lixeiras. Também serão construídas as Estações de Transferência Jardim Miriam, Washington Luis, Vereador José Diniz, Santo Amaro e Morumbi, além de intervenções no Terminal Metropolitano Diadema para adequação do acesso de entrada e saída dos veículos e preparação da plataforma de embarque.

As obras envolvem, ainda, a complementação do pavimento rígido da faixa exclusiva à esquerda, no trecho próximo ao Shopping Morumbi, a execução da sinalização viária horizontal, vertical, semaforica e dutos, travessias de pedestres, recapeamento das faixas adjacentes e paisagismo. A previsão é que o investimento seja de R\$ 27 milhões.

O atual Corredor Metropolitano ABD (São Mateus-Jabaquara) da EMTU também ganhará 11 quilômetros de extensão, permitindo a ligação da região à zona noroeste da cidade de São Paulo, com integração ao sistema da CPTM. O corredor será operado por ônibus elétrico (trólebus) e o projeto de eletrificação do trecho já

está contratado. Novos estudos estão em desenvolvimento para aprimorar a infraestrutura, como sinalização viária, instalação de abrigos no canteiro central e ajustes físico-operacionais que permitirão a operação do corredor em faixas exclusivas à esquerda. O investimento previsto é de R\$ 72 milhões e a conclusão deve ocorrer ainda neste ano. Inicialmente o sistema será operado com ônibus a diesel. Em 2010 deve começar a circulação dos trólebus.

O Corredor Itapevi-São Paulo (bairro de Butantã) beneficiará os municípios de Itapevi, Jandira, Barueri, Carapicuíba, Osasco e São Paulo, da subregião oeste da Região Metropolitana de São Paulo. O projeto promoverá a integração das linhas de ônibus municipais, metropolitanos, trens e metrô, garantindo maior mobilidade nos deslocamentos da população. O

traçado, de 33 quilômetros de extensão, inicia-se próximo ao futuro Terminal Itapevi, junto à estação da CPTM, e segue até a futura Estação Butantã do metrô (Linha 4-Amarela), na capital paulista. A licitação para elaboração do projeto funcional de todo corredor (Itapevi-Butantã) e dos projetos básico e executivo para construção do trecho prioritário entre o futuro Terminal Metropolitano Itapevi e a Estação Jandira da CPTM foi concluída em janeiro.

O Plano de Expansão atinge também a Região Metropolitana de Campinas, que ganhou, em setembro, o Corredor Metropolitano Noroeste, com 33 quilômetros de extensão, ligando os municípios de Campinas, Hortolândia e Sumaré. Desse total, dez quilômetros são de faixas exclusivas para a operação de ônibus. Até maio de 2009 serão entregues as obras de ligação

dos municípios de Hortolândia a Sumaré, o terminal de Americana, melhorias do viário e construção de passarelas na avenida Lix da Cunha, e do primeiro piscinão em Campinas, junto ao Terminal Metropolitano Prefeito Magalhães Teixeira.

O sistema metropolitano de ônibus, que liga Guarulhos ao Terminal Rodoviário Tietê, em São Paulo, passou por uma reformulação, em maio. Nove linhas foram integradas na Estação Tucuruvi do metrô e duas foram criadas com destino ao Terminal Tietê. O tempo de viagem diminuiu em até 50%. Os passageiros passaram a contar com a operação de 25 ônibus novos neste trecho.

BICICLETÁRIOS – O Plano de Expansão ainda contempla a construção de bicicletários. A CPTM conta com 14 bicicletários, que juntos oferecem 4,1 mil vagas. ■

Todo mundo **vai navegar** com a sua empresa.



Internet para ônibus, mais um diferencial da Orbus para a sua frota

habilitada para web, e-mail, voip e videoconferência conexão de até 40 computadores na rede

Diferencie-se da concorrência num click: ofereça acesso à internet aos seus passageiros durante a viagem. É muito mais conforto, modernidade e satisfação para quem embarca com a sua companhia.

Conheça também a nossa completa linha de áudio, vídeo, segurança, películas e acessórios



Acessórios para Ônibus

(54)3028 9676

orbus@orbus.com.br

R. 13 de Maio, 921 • N. Sa. de Lourdes
95084-460 • Caxias do Sul • RS • Brasil

11-5096.8104

ligue e assine

TECHNI bus TRANSPORTE COLETIVO E TRÂNSITO

ABASTECIMENTO MONITORADO

GTfrota

Acabe com os desvios e desperdícios de combustível de sua frota.

Com o sistema GTfrota sua empresa ganha em economia e confiabilidade, além de melhorar o desempenho da frota.

Acesse www.excelbr.com.br e saiba mais.

Rua Jaboatão, 580/592 - São Paulo - SP
excelbr@excelbr.com.br
Fone: (11) 3858-7724

EXCELbr

Esforços concentrados no mercado de reposição

Fabricantes de pneus está direcionando sua atenção ao segmento de reposição para aumentar as vendas e compensar a queda de fornecimentos às montadoras de veículos comerciais

NA TENTATIVA DE EVITAR OCIOSIDADE nas fábricas em razão do recuo dos pedidos das montadoras, as fabricantes de pneus estão direcionando grande parte de sua produção para o mercado de reposição. A Michelin está conseguindo resultados positivos no mercado brasileiro com as vendas na reposição. "O Brasil continua estratégico para o grupo Michelin e aqui a companhia tem história no segmento de pesados, com 25% de participação nos pneus radiais, segundo a Associação Nacional dos Fabricantes de Pneumáticos (Anip)", afirmou Maria Luiza de Carvalho, gerente de Marketing de Pneus de Carga para a América Latina.

O bom desempenho da Michelin no mercado de reposição, segundo a gerente de marketing, deve-se à preocupação em atender principalmente ao usuário e não manter o foco somente nas montadoras de veículos pesados. "A empresa está conseguindo ganhar espaço neste segmento por aumentar a oferta de produtos que têm maior custo-benefício. "No momento em que o controle de custo das empresas está cada vez mais rígido é preciso criar produtos que oferecem maior custo-benefício", disse a executiva da Michelin.

A estratégia da Michelin, segundo Carvalho, é apoiar as empresas na redução dos custos operacionais. O novo pneu XTE2



Uma maneira para aumentar vendas é oferecer produtos que têm maior custo-benefício, segundo as empresas

Série 70 possui preço competitivo frente às principais marcas e, além disso, oferece a melhor rentabilidade por quilômetro durante a primeira vida e na vida total do pneu. "Várias ações estão sendo tomadas pela empresa para ampliar a participação neste mercado. Além disso, temos boas perspectivas para o setor com os incentivos dados pelo governo, como a redução do preço dos combustíveis que dará um impulso ao mercado de veículos pesados", comentou a gerente de Marketing.

Outra novidade da Michelin é o pneu XZE2+ para aplicação em ônibus e tam-

bém caminhões que rodam em estradas pavimentadas. O modelo garante desempenho superior em curvas, subidas e descidas e maior resistência ao desgaste, graças ao novo composto de borracha e à arquitetura especial da banda de rodagem. O XZE2+, disponível nas dimensões 275/80 R22,5 e 295/80 R22,5, reduz o número de rodízios nos eixos e oferece excelente performance tanto na primeira vida quanto na vida carcaça.

No segmento de carga a Michelin trabalha com vários tipos de pneus para atender a todos os tipos de clientes no territó-

rio nacional, disse Carvalho. “É preciso ter diversificação de produtos porque a necessidade de um frotista não é a mesma das empresas que transportam pessoas, cana e carga”, observou a gerente da Michelin.

Para enfrentar a retração no mercado de veículos pesados, que ainda não se recuperou da crise internacional, a Michelin também ajustou a sua produção ao tamanho da demanda. “Todos os fabricantes foram afetados e a nossa produção está 35% menor que em 2008. Mas medidas estão sendo adotadas pela empresa para manter as atividades porque nem todos os segmentos estão em queda no País e ainda vemos várias oportunidades, apesar da crise”, afirmou a gerente de Marketing da Michelin. “Se os resultados de 2009 ficarem iguais aos de 2007 será muito bom”, afirmou a executiva.

Para o mercado de ônibus, micro-ônibus e caminhões a Michelin oferece a nova linha de pneus X InCity XZU3. É um produto mais econômico, garante a empresa, pois é feito com novo composto de borracha e um sistema blocante da banda de rodagem, que aumentam em até 35% o rendimento por quilômetro na primeira vida do pneu, e minimizam as paradas causadas por perfurações e danos na banda de rodagem.

Disponível nas dimensões 215/75 R 17.5, 275/80 R 22.5 e 295/80 R 22.5 também apresenta uma banda de rodagem mais larga e maior profundidade na escultura, o que assegura mais segurança, devido à maior área de contato com o solo, e mais quilometragem, em função da Tecnologia de Durabilidade Michelin (MDT).

Segundo a Michelin, essa tecnologia torna a carcaça dos pneus sem câmara mais robusta, segura, resistente e durável, proporcionando aos clientes maior produtividade, com importantes ganhos em quilometragem. Além disso, contribuem com o meio ambiente, por garantir uma significativa redução do número de pneus

descartados na natureza.

A tecnologia MDT foi desenvolvida a partir do acompanhamento contínuo dos produtos feitos pela Michelin nos cinco continentes. O objetivo é oferecer pneus com maior performance e rentabilidade.

O grupo, cuja sede está localizada em Clermont-Ferrand (França), está presente em 170 países, emprega 124 mil pessoas no mundo e possui 69 unidades industriais em 19 países. Fabrica e comercializa pneus para todo tipo de veículo, incluindo aviões, automóveis, motocicletas, equipamentos de mineração e terraplenagem, caminhões e até mesmo para os ônibus especiais da NASA.

MAIOR PARTICIPAÇÃO NO MERCADO –

Outra empresa que também pretende atuar no mercado brasileiro de pneus é a Vipal, pioneira na tecnologia de vulcanização a frio no Brasil e uma das principais marcas mundiais de produtos para reforma de pneus.

Por meio de um acordo com a Fate, que produz pneus para automóveis, picapes, ônibus, caminhões e tratores na fábrica de San Fernando, província de Buenos Aires, na Argentina, e fornece desde 1970 para as principais montadoras de automóveis e caminhões do mundo, a Vipal será distribuidora de pneus argentinos no Brasil.

Segundo a empresa, a parceria prevê a comercialização no País da linha completa de pneus Fate para automóveis, carga e máquinas agrícolas. Através da parceria com a Fate, a Vipal vai oferecer aos transportadores brasileiros uma solução completa em termos de pneus, dos produtos para consertos de pneus até as soluções para reforma, passando pela oferta do pneu novo, informa a empresa.

Na sua unidade industrial instalada em Nova Prata (RS), a Vipal emprega mais de 3.600 funcionários. Além de exportar para todos os continentes, a empresa mantém no Brasil centros de distribuição

nos principais estados e em países da América do Sul, América do Norte e Europa. Recentemente inaugurou a sua primeira fábrica fora do sul do País, em Feira de Santana (BA).

90 ANOS DE ATIVIDADES NO BRASIL –

A Goodyear, que em 2009 comemora 90 anos de atividades no Brasil e é líder no mercado de reposição para veículos comerciais, está disponibilizando o primeiro pneu com chip monitorado eletronicamente. É o sistema Tire IQ, tecnologia que é capaz de armazenar e transmitir informações com precisão máxima sobre o status do pneu, possibilitando um controle total no gerenciamento de frotas.

Além da segurança, o Tire IQ ainda ajuda na redução do custo operacional para as frotas. “A tecnologia possibilita o acesso fácil a informações sobre manutenção, reposição de peças, desgaste e pressão de ar, entre outras”, afirma Marcelo Mitre, gerente de Serviços e Pós-vendas às Frotas.

Outra novidade da Goodyear são os pneus da série 600. A nova linha, desenvolvida exclusivamente para a América Latina, tem as seguintes versões: G658 para aplicação no serviço rodoviário e regional; G667, para uso exclusivo em eixos de tração; e G665, para aplicação no serviço urbano.

Além de aplicação em ônibus, a empresa também fabrica pneus para automóveis, vans, picapes, utilitários, caminhões, equipamentos agrícolas e fora de estrada. Também produz materiais para recauchutagem. A empresa possui uma rede com 150 revendedores oficiais com 900 pontos de vendas em todo o país.

Com três unidades industriais no Brasil: em Americana, interior de São Paulo; no bairro paulista de Belenzinho; e em Santa Bárbara do Oeste (SP), onde mantém uma unidade de materiais de recauchutagem, a Goodyear emprega 3 mil funcionários.

Uma abordagem criativa para vencer a crise



ANAND SHARMA
Fundador e CEO
da "BM Consulting Group, Inc.
e autor dos livros "A Máquina
Perfeita" e "O Antídoto".

O ano que se passou foi extraordinariamente dramático nos âmbitos político e econômico. Em ambos os aspectos, a necessidade de mudar ficou clara até mesmo para o observador menos atento. Nos negócios, as dificuldades dos três grandes fabricantes automotivos dos Estados Unidos são uma grande lição sobre o valor de adotar os princípios amplos do lean.

Colocando de lado por um momento as pressões dos sindicatos em relação aos fabricantes de automóveis, o que prejudicou sua capacidade competitiva foi a falta de disposição de transformar corretamente as empresas, no sentido de atender às necessidades de qualidade, valor, inovação e agilidade do mercado. Em uma recessão, as companhias tendem a optar por demissões, fechamentos e cortes de custos como ferramentas de sobrevivência. Embora algumas destas opções possam ser inevitáveis, pense em analisar detidamente a sua empresa, concentrando-se no que você faz melhor e renovando o foco na conexão com seus clientes, na sua criatividade e na procura de desperdícios.

O objetivo deve ser a velocidade e a agilidade, além de fazer mais com menos, e pensar em como despertar estes imperativos em cada um dos colaboradores. Ao lidar com as oscilações do mercado e o estresse econômico, examine atentamente as características das empresas lean que foram bem-sucedidas na transformação das suas estruturas para obter vantagem competitiva em qualquer ambiente de negócios. Lições como o aumento da sensibilidade às mudanças nas demandas dos clientes podem sustentar a participação de mercado e a fidelidade dos clientes.

Concentre-se no que você pode controlar. Elimine o desperdício das suas operações. Retire o que não agrega valor para liberar o caixa. Reexamine seus estoques, seus lead times, o seu uso de energia e seus processos de contas a receber — as fontes óbvias de desperdício.

Estreite suas conexões com os clientes. Ouça seus clientes. Procure-os e descubra o que eles realmente querem por intermédio de discussões e observações, para que você possa desenvolver soluções

imediatas e inovadoras para as necessidades que eles não conseguem articular. Aproxime-se dos seus clientes é essencial até mesmo para descobrir onde está o desperdício. Concentre-se no lead time, na qualidade e em inovações de valor.

Crie sinergia entre a sua cadeia de suprimentos e o restante da sua empresa. Estabeleça parcerias em todas as áreas da sua cadeia de valor. Reduza radicalmente seu capital de giro, relacionando as demandas dos clientes e melhorando os fluxos de estoque em toda a cadeia de suprimentos.

Aproveite os ganhos para crescer. Sempre que você eliminar etapas que não agregam valor e reduzir o desperdício nos seus processos, conseguirá aumentar a capacidade, a produtividade e diminuir os gastos de capital.

Creia uma visão atual e atraente do futuro. Comunique a visão de "tempos forçados" a todos na organização e esclareça as funções de cada um. Desenvolva um roteiro para atingir esta visão que todos possam seguir. A comunicação acaba com a especulação e permite que todos se concentrem em colaborar para melhorar os negócios.

As ferramentas estão aí e existem há muito tempo. É somente uma questão de criar prioridades em 2009 para usá-las. Precisamos ser mais concentrados e estar dispostos a voltar aos fundamentos. Reveja o que funcionou para você em outras épocas e se aprofunde ainda mais nesses êxitos. Enraíze o lean profundamente na sua cultura organizacional. Isso garantirá que a sua empresa consiga resistir ao inesperado.

O LeanSigma, processo que possibilita a redução de prazo de entrega, de estoque, assim como o aumento da produtividade e da qualidade do atendimento ao cliente, funcionará mesmo durante recessões econômicas se você adotar plenamente seus princípios. Ele é um aliado tanto em tempos difíceis como em bons tempos. Na verdade, ele pode ser o antídoto para as dificuldades que poderemos enfrentar no futuro. Os tempos difíceis não duram para sempre, mas as pessoas e empresas resistentes, sim.

Matriz de transporte, benefícios do uso da ferrovia

Farsada mais de uma década da privatização das ferrovias brasileiras é hora de algum comentário. Entenda como privatização a sua operação pela iniciativa privada. Os ativos continuam do Estado, que é a por parte desse processo.

Os males desse tipo de entrega é que a concessionária investidora que não é estatal. Isso significa que os investimentos de bilhões de reais, serão do Estado. No caso da concessão não ser renovada. O mesmo sistema infeliz da privatização portuária.

Os problemas como se sabe, são pelo menos de duas ordens. O primeiro é que todo investimento deve dar retorno durante o período de concessão. Isso implica no encarecimento das operações ferroviárias, como já ocorre com as portuárias. Caso o ativo fosse dos investidores, é provável que houvesse um barateamento dos serviços de transporte.

O segundo é por conta dos próprios investimentos e sucateamento do ativo com evidente redução da qualidade das operações. Ninguém irá investir nos últimos anos de uma concessão, sabendo que aquilo não é seu e com possibilidade de retomada pelo poder concessionário. Não se deve esquecer como as coisas funcionam. Todos conhecem a falta de previsibilidade e regras fixas do País. Vê-se a questão portuária e os processos que sempre se procura impor aos terminais privatizados.

De que quer modo, como o empresariado nacional tem vocação para heróis, vemos visos progressos, com os custos das operações sendo reduzidos. A produtividade também cresceu muito, com ambos beneficiando o usuário, a economia e o comércio exterior. Mas é preciso que o governo federal entre com recursos a fundo perdido para ajudar as ferrovias.

Todos têm consciência de que quando se repassa algo para alguém, ele deve estar em plenas condições de exploração e não tal qual ocorreu com nossas privatizações. O concessionário deveria entrar produzindo, fazer a manutenção e melhorar o serviço de modo a entregá-lo nas mesmas condições.

Obrigamos o concessionário a evoluir a empresa completamente reformada e com ativos em perfeita ordem não é justo. Contudo, de qualquer modo, a ferrovia já apresenta grandes e indiscutíveis resultados, até lucro, e precisamos incentivá-la e aproveitá-la.

Sendo a ferrovia um modo de transporte mais barato que a rodovia, a mercadoria pode chegar às prateleiras com custo menor, e ter preço menor de venda. Com preços menores, o poder aquisitivo da população, a partir de sua renda disponível, sobe, sem qualquer aumento salarial, permitindo a compra de mais unidades.

A consequência disso seria direta, com o aumento do consumo, o que obrigaria o aumento da produção. O resultado seria mais investimento no aparelho produtivo e aumento do emprego, gerando mais renda disponível na economia. Estaria estabelecido o que se chama de círculo virtuoso da economia.

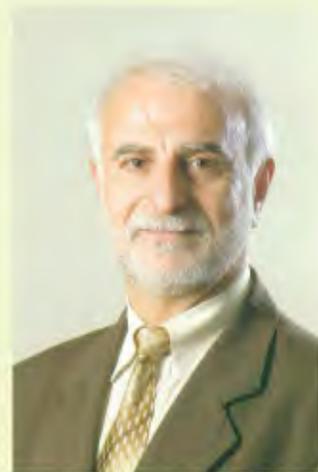
Outro resultado, com a economia ficando mais forte, seria a maior arrecadação de impostos, dando ao Estado a possibilidade de mais investimentos em infraestrutura geral, o que beneficiaria a todos. Isso poderia provocar, ainda, uma redução da carga tributária a percentual.

O País precisa voltar-se para a mudança da matriz de transporte, que é uma das formas de crescimento sustentado. A melhoria da logística interna fará milagres pela nossa economia interna e pelo comércio exterior. A logística é, hoje, a última fronteira para a melhoria de nossos processos e distribuição de mercadorias. Sendo assim, precisamos nos enquadrar no que há de melhor no mundo.

O investimento na ferrovia é urgente. O Brasil possui menos de 20% da malha ferroviária da terra do tio Sam e em piores condições. Em 1943, o País tinha 35 mil quilômetros de ferrovia, que foram reduzidos a 29 mil quilômetros hoje.

As concessionárias estão fazendo sua parte, e é preciso que o governo faça a sua. É necessário que os usuários descubram e prestigiem a ferrovia de modo a tornar o País melhor. Até a qualidade de vida seria melhor com a retirada de boa parte dos veículos rodoviários das vias públicas, reduzindo, por exemplo, o investimento em estradas e a poluição.

Precisamos que o transporte rodoviário, o mais versátil de todos, tenha uma utilização mais nobre, fazendo pequenos trajetos, viabilizando melhor a intermodalidade e a multimodalidade, bem como os trajetos peculiares.



SAMIR KEEDI
Economista e professor
da Aduaneiras em temas
relacionados ao
Comércio Exterior

A rodovia da esperança da Índia

A nova rodovia nacional da Índia atiza as esperanças de um bilhão de indianos, do Mar da Arábia à Baía de Bengala, para quem o novo anel viário que interliga quatro importantes cidades do país dará acesso a um futuro mais próspero



Trecho entre as cidades de Chennai e Bangalore, no sul da Índia, parte da rodovia de integração nacional Golden Quadrilateral, com 5.846 km de extensão

A ÍNDIA INAUGUROU A NOVA RODOVIA expressa nacional denominada Golden Quadrilateral (Quadrilátero Dourado), com um trajeto de 5.846 quilômetros no formato de um diamante que interliga quatro das principais cidades do país asiático: a capital Nova Delhi, no norte, Kolkata (Calcutá) no leste, Chennai no

sul e Mumbai (Bombaim) no oeste. Embora represente menos de 2% da malha rodoviária da Índia, o percurso responde por cerca de 40% do tráfego e a Autoridade Rodoviária Nacional indiana considera a rodovia a melhor entre as estradas nacionais. É uma via expressa com quatro ou seis faixas de rolamento e sua

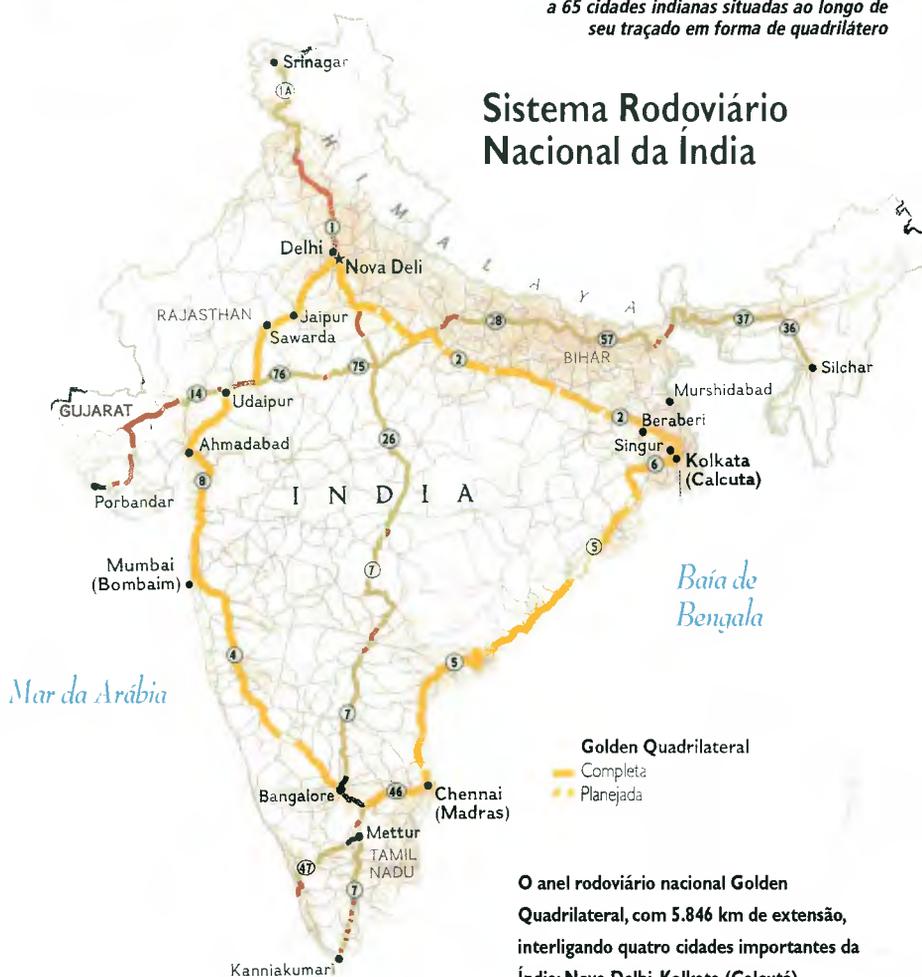
construção custou mais de US\$ 12 bilhões consumiu dez anos para sua execução. As obras iniciaram-se oficialmente em 2000. No ano passado o governo anunciou planos de ampliar a rodovia para 6.500 quilômetros de extensão.

A obra faz parte do Projeto Nacional de Desenvolvimento Rodoviário, que tem por



Nova rodovia nacional facilita o acesso direto a 65 cidades indianas situadas ao longo de seu traçado em forma de quadrilátero

Sistema Rodoviário Nacional da Índia



O anel rodoviário nacional Golden Quadrilateral, com 5.846 km de extensão, interligando quatro cidades importantes da Índia: Nova Deli, Kolkata (Calcutá), Chennai e Mumbai (Bombaim)

meta modernizar, recuperar e ampliar as principais estradas da Índia para que alcance um melhor padrão. O projeto, de mais de US\$ 30 bilhões, foi lançado poucos anos depois que um primeiro-ministro da Índia ter declarado em meados da década de 90: "Nossas estradas não têm alguns buracos. São os buracos que têm algumas estradas". Depois a malha viária indiana mudou muito e uma série de rodovias estaduais e interestaduais foi construída nesta década.

Com o início de operação do Golden Quadrilateral, que interconectará muitas grandes cidades e portos, haverá um impulso ao transporte por caminhão por toda a Índia. Ajudará também o crescimento industrial de todas as pequenas cidades por onde passa – no total dá acesso direto a 65 cidades. Fornecerá vastas oportunidades para o transporte de produtos agrícolas do campo para as grandes cidades e os portos para exportação.

Com o desenvolvimento econômico da Índia nos últimos e o aumento da renda per capita, sua população de 1,3 bilhão de pessoas tem cada vez mais necessidade de deslocamento, que agora ganha novo ímpeto com a inauguração da nova rodovia. O Golden Quadrilateral também traz uma proximidade contrastante entre a velha e a nova Índia, ou seja ligando as áreas rurais e as cidades mais desenvolvidas.

A reação dos habitantes à construção das novas rodovias tem sido diversa. Uns elogiam a nova facilidade para deslocamento enquanto outros reclamam dos impactos negativos no seu dia a dia. Muitos povoados rurais foram cortados ao meio pelas novas vias e os pedestres que as cruzam correm o risco de atropelamento e causam acidentes. Além disso, veículos de tração animal e os animais também aumentam o risco para os ocupantes de carros, caminhões e ônibus. E o perigo não para por aí. Para economizar gasolina, muitos motoristas dirigem abaixo da veloci-

Na Alemanha as vias expressas recebem a denominação Autobahn, a mesma adotada na Áustria e Suíça



Vias expressas e seus nomes

O conceito de estradas com acesso limitado, às quais o acesso a partir das áreas adjacentes é restrito de alguma maneira, começou com o sistema rodoviário no estado de Nova York, nos Estados Unidos, em 1907. O New York State Parkway System era uma rede de estradas de alta velocidade dentro e no entorno da cidade de Nova York, com alguma restrição de acesso. A primeira rodovia com acesso limitado propriamente dita seria a Long Island Motor Parkway em Long Island, Nova York, construída pela iniciativa privada. O conceito evoluiu para vias arteriais ininterruptas e pistas separadas que são normalmente conhecidas como vias expressas ou rodovias, entre outros nomes. Posteriormente foi introduzida a cobrança de pedágio para sua utilização.

Uma vez criadas, essas rodovias recebe-

ram muitas denominações ao longo dos tempos. Os nomes variam de acordo com os países em que as rodovias se encontram e conforme o idioma local. Podem até ter várias definições em um mesmo país como acontece nos Estados Unidos e na Suíça. Como resultado, as vias expressas ganharam muitos nomes ao redor do mundo, conforme mostra a lista a seguir.

- Autobahn (Áustria, Alemanha, Suíça)
- Autocesta (Croácia)
- Autopista, Espanha, México, Argentina, Chile, Porto Rico, República Dominicana, Costa Rica)
- Autoroute (França, Canadá, Suíça, Marrocos)
- Autoestrada (Itália, Polônia, Romênia, Suíça)
- Auto-estrada (Portugal)
- Dálnice (Rep. Checa)

- Dial'nica (Eslováquia)
- Expressway (Estados Unidos, Canadá, China, Índia, Japão, Coreia do Sul, Malásia, Filipinas, Tailândia, Paquistão)
- Freeway (Estados Unidos, Canadá, Austrália)
- Highway (Estados Unidos, Canadá, Austrália)
- Interstate (Estados Unidos)
- Kraftfahrstrasse (Alemanha)
- Motorway (Inglaterra, Irlanda, Austrália, Paquistão, Nova Zelândia)
- Motorve (Dinamarca), Motorvei (Noruega), Motorväg (Suécia)
- Otoyol (Turquia)
- Parkway (Estados Unidos, Canadá)
- Rodovia (Brasil)
- Snelweg (Holanda)
- Superhighway (Canadá)
- Turnpike (Estados Unidos)

dade mínima permitida. Frequentemente, multidões se aglomeram na rodovia após os acidentes e ameaçam os motoristas infratores. E os caminhoneiros muitas vezes ingerem "doda" (uma bebida parecida com o chá que mistura ópio e noz de bétula) para que possam permanecer acordados durante as viagens, mas que prejudica o julgamento

de quem conduz os veículos.

São problemas que as inovações aceleradas provocam em uma população que ainda não atingiu um nível de educação adequado e precisam assimilar as mudanças aos poucos. Apesar dos esforços, as autoridades indianas esperam que o Golden Quadrilateral impulsionará a econo-

mia a um ritmo acelerado — trazendo os benefícios de crescimento das prósperas metrópoles para as aldeias empobrecidas, onde vive mais da metade da população. Um benefício paralelo é o incentivo ao transporte rodoviário de cargas e de passageiros e o consequente aumento de demanda por caminhões e ônibus. ■



GERENCIAMENTO DE PNEUS

GERENCIAMENTO DE PNEUS PARA FROTAS

em 16 horas de treinamento

25 e 26 de junho de 2009

A editora OTM estará realizando o curso GESTÃO DE PNEUS PARA FROTA DE VEÍCULOS, abordando a importância da administração de um produto que hoje representa o segundo maior custo de uma frota. O objetivo deste curso é preparar as pessoas envolvidas direta ou indiretamente em todos os processos de manutenção e operações de uma frota para que obtenham procedimentos corretos na sua administração.

CURSOS OTM, UMA AULA DE BONS NEGÓCIOS.

Eventos Corporativos

Para mais informações ligue.

11-5096-8104

ou pelo e-mail:

sabrina@otmeditora.com.br

O curso "Gerenciamento de Pneus" faz parte dos Eventos Corporativos. Para saber mais, ligue 11-5096-8104.

OS TÓPICOS ABORDADOS

- Informações Gerais sobre Pneus
- Legislação, Construção, Rodas, Geometria, Desgastes Anormais e Defeituosidade em carcaças.
- Montagem e Desmontagem Método e Cuidados na Reforma e no Conserto de Pneus.
- Escolha do melhor Pneu
- Escolha de Desenhos
- Controles e Custos
- Pressões Ideais
- Recomendação de utilização
- Repartição da Carga
- Fatores que afetam o Desgaste dos Pneus
- Controle x Gerenciamento de Pneus
- Meio Ambiente

A AGENDA

8h00 - 8h30 Credenciamento
10h00 - 10h15 Coffee Break
12h00 - 13h00 Almoço
15h30 - 15h45 Coffee Break
17h30 Encerramento

O LOCAL



QI Intelligence
Av. Ibjau, 364 – Moema
São Paulo – SP

PREÇO DE INSCRIÇÃO

R\$ 550,00

Consulte-nos. Preços especiais para participantes de outros temas, e para empresas com mais de 1 (um) participante.

(estão inclusos no valor da inscrição, o material didático, certificação, almoços, coffee breaks e estacionamento)

O INSTRUTOR



Leonardo Barbato - Administrador de Empresas, formado pela Faculdade de Administração Paulista de Ensino e Pesquisa - FAPEP; Pós Graduação em Gestão de Pessoas, pela Fundação Getúlio Vargas - FGV; Especialista em treinamento gerencial na área de transportes, com ênfase na gestão técnica de pneus, com mais de vinte anos de experiência; atua como Gerente de Treinamento para o Mercosul na Bandag do Brasil; Instrutor e Consultor em nível nacional de empresas públicas e privadas; Ministra cursos sobre gerenciamento de pneus para frotas desde 1985.

INFORMAÇÕES GERAIS

INCLUSOS:
Material Didático, coffee break, almoço, estacionamento e certificação ao término do curso.

FORMAS DE PAGAMENTO:
Depósito Bancário:
Banco Itaú - Agência 0772 Conta Corrente 54283-3.
Cartão de Crédito: Visa (Através do

número do seu cartão).
Cheque Nominal, no Local do evento.
Boleto Bancário:
Emissão de Recibo mediante a apresentação do pagamento, através do fax - (11) 5096.8104.

SUBSTITUIÇÃO:
O Titular da inscrição poderá indicar outro profissional de sua empresa para

substituí-lo, devendo informar por escrito. O não comparecimento do inscrito, incorre na não devolução da taxa de inscrição. Em caso de cancelamento, deverá ser informado até 72 horas antes do início do treinamento, caso contrário será cobrado 50% do valor da taxa de inscrição.

DADOS DO REALIZADOR:
OTM Editora Ltda. - Responsável pelas

revistas Transporte Moderno e Technibus.
Av. Vereador José Diniz, 3.300
Cj. 707 - Campo Belo
CEP 04604-006
São Paulo - SP
CNPJ. 02.671.890/0001-99
PABX (11) 5096.8104

e-mail:
sabrina@otmeditora.com.br

ORGANIZAÇÃO:



REALIZAÇÃO:





Reeleito presidente da Anfir

Rafael Wolf Campos (foto) foi reeleito presidente da Associação Nacional dos Fabricantes de Implementos Rodoviários (Anfir) e cumprirá o mandato nos próximos três anos. O empresário, que está no comando da entidade desde junho de 2006, é diretor presidente da Boreal, fabricante de implementos rodoviários do Paraná. A eleição



foi realizada em regime de chapa única, no dia 16 de abril, em São Paulo.

De acordo com Campos, uma das tarefas mais importantes assumidas por ele na primeira gestão foi a de mostrar a importância da Anfir no cenário econômico nacional, dimensionando o real tamanho do segmento. "Somos responsáveis por 50 mil empregos diretos e pela fabricação de todos os implementos rodoviários utilizados em nosso país. Isso não é pouco, considerando que 62% da matriz de transporte é realizada pelo modal rodoviário", afirma o presidente da Anfir.

Carreta gigante cruza São Paulo

Uma supercarreta da Locar Guindastes e Transportes – com 570 toneladas, 100 metros de comprimento, 7 metros de largura e 5,7 metros de altura – saiu do Porto de Santos, com destino à refinaria da Petrobras em São José dos Campos, no interior paulista, levando um reator HDT de 249 toneladas. Em maio, a carreta gigante, que tem 32 linhas de eixos e 256 pneus, cruzou as avenidas da capital paulista, sob a supervisão dos agentes da Companhia de Engenharia de Tráfego (CET).

Cofenar faz parceria com Iveco



A Confederação Nacional das Revendas Ambev e das Empresas de Logística da Distribuição (Cofenar) fechou acordo com a Iveco para a compra de veículos pesados até dezembro de 2009. Com a parceria, as empresas associadas à confederação poderão adquirir os caminhões da linha Stralis 570S 380, com Imposto sobre Produtos Industrializados (IPI) reduzido, preço e condições diferenciadas, garantia de doze meses, sem limite de quilometragem. A compra pode ser feita à vista, com financiamento do Finame, Crédito Direto ao Consumidor (CDC) ou leasing.

Ao todo, a Confenar possui 170 empresas associadas, que atendem cerca de um milhão de pontos de vendas no Brasil e faturam R\$ 12 bilhões.

Olhos de Gato

Sucesso no último Salão Internacional do Transporte (Fenatran), o Cat's Eyes é um produto de monitoramento, calibragem e equalização dos pneus para o setor de transportes. O maior diferencial do sistema é a equalização inovadora que une o pneu interno e o pneu externo, fazendo o ar circular entre eles e resultando na equalização. Isto diminui o desgaste prematuro dos pneus, além de proteger a carcaça para futuras recapagens, e resulta em economia para os usuários e menos prejuízos ao meio ambiente. O produto ainda mantém sempre a mesma pressão nos pneus, o que facilita a vida dos motoristas e dos gestores de frota. O Cat's Eyes identifica até as menores perdas de pressão.

Braspress inaugura seis filiais

A Braspress, que atua na distribuição de encomendas, inaugurou seis novas filiais em Minas Gerais, Paraná, Santa Catarina e Rio de Janeiro – totalizando 88 unidades no território brasileiro. As filiais recém-inauguradas ficam em Pouso Alegre e Poços de Caldas, em Minas Gerais; Umuarama e Campo Mourão, no Paraná; Chapecó, em Santa Catarina; e Macaé, no Rio de Janeiro. Os investimentos foram de R\$ 1 milhão.

Segundo o diretor-presidente da Braspress, Ubiratan Helou, as novas unidades irão reforçar a malha operacional da empresa, que alcança todo território nacional. "O mais importante é que atendemos 96% na última milha (last mile) de nossas operações".

Porto do Itaqui tem novo presidente

O engenheiro Luís Farias Ferreira é o novo presidente do Porto de Itaqui, no Maranhão, administrado pela Empresa Maranhense de Administração Portuária (Emap). Ferreira já atuou em empresas como a Vale, Onça Puma (Grupo Caniço), Ômega Gama Mineração e Grupo Votorantim, onde foi diretor geral de expansão, e, mais recentemente, na J. Mendo Consultoria. O Porto de Itaqui passa por uma fase importante, pois são esperados recursos de R\$ 400 milhões para obras de expansão e modernização, provenientes do Programa de Aceleração do Crescimento (PAC).

Ferreira terá a missão de finalizar os projetos que ampliarão a área do porto de 3 milhões de m² para 6 milhões de m². O Porto de Itaqui assinou um convênio no valor de US\$ 8 milhões com a Agência Internacional Japonesa de Cooperação (Jica) para custear as obras.

Aliança Renault-Nissan

A Aliança Renault-Nissan completou dez anos em março, com resultados impressionantes. A parceria entre as duas empresas tem por objetivo desenvolver a rentabilidade e a capitalização de ambas, mantendo marcas e identidades separadas. Com a Aliança, a Renault mais que triplicou seus resultados, crescendo de 8,4 bilhões



Carlos Ghosn, presidente da Renault e da Nissan

de euros para 27,6 bilhões de euros; enquanto que a Nissan quadruplicou sua capitalização, passando de 9 bilhões de ienes para 34,2 bilhões de ienes. A média do lucro operacional, entre 1999 a 2007, cresceu de 442 milhões de euros para 2,1

bilhões de euros para a Renault; na Nissan, o lucro operacional aumentou oito vezes no mesmo período, passando de 79,6 bilhões de ienes para 636,1 bilhões de ienes.

As vendas das duas empresas somadas subiram de 4,98 milhões de unidades, em 1999, para 6,09 milhões, em 2008 (sem contar

com os resultados da Avtovaz). "Desde o início, a Aliança é baseada na premissa de confiança e na busca de estratégias que objetivam um crescimento rentável", afirmou Carlos Ghosn, presidente e CEO da Renault e da Nissan.

Mercosul Line transporta cargas da Sadia

A Mercosul Line, armador brasileiro do Grupo A. P. Moller-Maesk, vai transportar 75% do volume de cargas refrigeradas da Sadia (carne branca e margarina), que partem dos portos de Paranaguá, Imbituba e Santos. O primeiro embarque será de 14 contêineres de 40 pés, no navio Mercosul Santos, na rota Paranaguá-Suape. Este navio faz parte da nova frota da empresa, uma das mais novas na cabotagem brasileira, e possui 260 tomadas para cargas refrigeradas, segmento em se especializou o grupo.

Tegma cresce 15,1% no primeiro trimestre

A Tegma Gestão Logística iniciou 2009 com resultados positivos, acumulando, nos três primeiros meses do ano, uma receita de R\$ 244 milhões – 15,1% acima ao que foi registrado no mesmo período de 2008. O Ebtibar (lucro antes de juros, impostos, depreciação, amortização e leasing) foi de R\$ 34,8 milhões, incremento de 35% sobre 2008. O lucro líquido nos três primeiros meses no primeiro trimestre deste ano somou R\$ 18,9 milhões, o que significa crescimento de 63,1% em relação ao ano passado.

A receita bruta das operações de transporte



de veículos, de peças e de carrocerias, além dos serviços logísticos, alcançou R\$ 222,9 milhões de janeiro a março, um aumento de 13,2%. Os outros setores em que a Tegma atua tiveram receita bruta total de R\$ 63,2 milhões, 33% acima do acumulado no primeiro trimestre de 2008.

Nova diretoria assume Abifer

A nova diretoria da Associação Brasileira da Indústria Ferroviária (Abifer) toma posse, em maio, pelos próximos dois anos (biênio 2009-2011). Como presidente



assume Vicente Abate, da Amsted Maxion Fundação e Equipamentos Ferroviários; primeiro vice-presidente, Luiz Fernando Ferrari, da Alston Brasil Energia e Transporte; e como vice-presidente para Relações Institucionais, Luís Cesario Amaro da Silveira. Foram eleitos ainda 12 vice-presidentes setoriais, além dos membros efetivos e suplentes do conselho fiscal.

A solenidade de posse dos novos diretores ocorreu no dia 26 de maio, no Espaço Eventos da Federação das Indústrias do Estado de São Paulo (Fiesp), em um coquetel de confraternização.

Goodyear Aviação faz 100 anos



A Goodyear mundial comemora cem anos de fabricação de pneus para aviação. No Brasil, onde a Goodyear atua desde 1919, a fábrica de São Paulo produz e faz recauchutagem de pneus para aeronaves desde 1943 e é responsável pelo fornecimento de 90% da frota brasileira, incluindo aviação civil e militar. Além dos pneus para aviação, a Goodyear do Brasil produz pneus para automóveis, vans, picapes, SUVs, caminhões, ônibus, e pneus para equipamentos agrícolas e fora-de-estrada, além de materiais para recauchutagem. A empresa possui atualmente uma rede de 150 revendedores oficiais com 900 pontos de venda em todo o país.



Rota Brasil-Israel sem escalas pela El Al

Desde o início de maio, a empresa aérea israelense El Al mantém três voos diretos por semana entre São Paulo e Tel Aviv. Com tarifas a partir de US\$ 999 (incluindo taxas) os voos partirão de São Paulo aos domingos, terças e quintas-feiras às 19h15 com chegada prevista para o início da tarde dos dias seguintes. Nos voos entre Brasil e Israel a empresa vai utilizar os jatos Boeing 777-200, com 270 assentos, sendo 12 na primeira classe, 35 na executiva e 232 na econômica.

Bosch lança oficina para sistemas a diesel

A Bosch, líder na produção de sistemas de injeção eletrônica diesel common rail, lança um novo conceito em oficinas mecânicas, o Bosch Diesel Center. No Brasil, 30% da frota circulante dos veículos comerciais estão equipados com injeção eletrônica diesel. As oficinas que adotam este conceito, que a Bosch utiliza mundialmente, são credenciadas da Rede Bosch Truck Service. Para ser um Bosch Diesel Center, é preciso atender a alguns requisitos, como ter estrutura física para reparos a diesel, equipamentos específicos, técnicos capacitados e especialistas em diagnósticos treinados pela Bosch. Atualmente, existem 30 oficinas que seguem o novo conceito.

ALL começa a operar contêineres no Centro-Oeste

A ALL (América Latina Logística) começou a transportar contêineres na região Centro-Oeste, no Terminal de Contêineres de Alto Taquari, no Mato Grosso. A operação será feita em parceria com a Standard Logística e as empresas estão capacitadas a transportar cargas secas e frigorificadas em direção ao Porto de Santos. A estimativa é que nos três primeiros meses a movimentação seja de 600 unidades por mês com expectativa de atingir 3 mil mensais nos próximos anos.

Segundo a direção da ALL, o terminal de Alto Taquari deverá ser o maior da empresa na movimentação de contêineres e deve representar 40% das operações neste segmento. A

movimentação de contêineres pela ALL teve crescimento de 26% no ano passado e para 2009 o aumento previsto é de 150%, com um volume de 120 mil TEU. A empresa transporta cargas em contêineres para os portos de Paranaguá, São Francisco e Rio Grande e Santos. De acordo com a direção da empresa, para atender à demanda neste tipo de transporte serão reformados 400 vagões plataforma. A ALL também estuda a implantação de terminais em Cruz Alta (RS), Telêmaco Borba (PR), Ponta Grossa (PR) e Araraquara (SP), o que representa dobrar os pontos de carregamento que possui atualmente.

Volantes ZF Sachs têm produção recorde

A ZF Sachs, divisão de powertrain e componentes de suspensão do Grupo ZF, acaba de atingir a marca de 10 milhões de volantes de dupla massa (DMF) fabricados. Produzida em larga escala pela ZF Sachs desde 1999, a tecnologia DMF reduz as vibrações e os ruídos indesejáveis dentro do veículo e, dessa forma, preserva os componentes de transmissão e aumenta o conforto tanto do motorista quanto dos passageiros.

O blindado militar da Iveco

O veículo foi destaque durante a Latin America Aero & Defence (LAAD), a maior feira de equipamentos militares da América Latina que aconteceu em meados de abril no centro de eventos Riocentro, no Rio de Janeiro (RJ). Apresentada em conjunto pela Iveco e pelo Exército brasileiro, em premiação mundial, a maquete em escala real (mock-up) da nova Viatura Blindada Transporte de Pessoal Média de Rodas (VBTP-MR) é fruto do processo de seleção de empresas promovido pelo Exército em 2007, vencido pela montadora. Um dos fatores decisivos da escolha foi a experiência da divisão Iveco Defence Vehicles, que projeta, produz e comercializa diversos veículos militares, incluindo modelos se-



melhantes ao VBTP-MR brasileiro. O veículo será uma viatura de transporte de 18 toneladas, equipada com motor diesel eletrônico, tração 6x6 e capacidade anfíbia, capaz de transportar 11 militares.

A missão inicial do projeto VBTP-MR é substituir a frota atual de blindados de transporte de tropas do Exército, basicamente formada por modelos EE-11 Urutu. As especificações básicas indicam 6,91 metros de comprimento, 2,7 metros de largura e 2,34 metros de altura. O modelo pode ser equipado com uma torre de canhão automático ou de metralhadora operada por controle remoto para diversas aplicações diferentes, e pode ser aerotransportado por avião do tipo Hercules C-130.

Randon tem novo presidente

David Abramo Randon é o novo diretor-presidente da Randon S.A Implementos e Participações desde o mês de abril. Seu pai, Raul Anselmo Randon, até então presidente da empresa, permanecerá apenas à frente do Conselho, órgão colegiado de direção superior da Companhia. "As mudanças não são novas", afirma Raul Randon. Ele lembra que elas vêm sendo encaminhadas há quase 20 anos e fazem parte da política de permanente atualização em todos os níveis de gestão das empresas Randon, referindo-se tanto aos processos industriais, quanto ao modelo e gestão, visando à perpetuação dos negócios e à manutenção da liderança nos segmentos em que a empresa atua.

Filho mais velho do fundador Raul Randon, David Randon é engenheiro mecânico. Aos 49 anos, observa que a Randon sempre foi fiel a sua missão de oferecer soluções para o transporte de forma inovadora. Em seus 60 anos de



existência, a empresa construiu uma história de sucesso, graças à confiança e apoio de todas suas partes relacionadas, acionistas, clientes, funcionários, fornecedores, assim como o governo e a comunidade. "Para o futuro, a convicção é de que as Empresas Randon continuarão seguindo a mesma trajetória, gerando valor, avançando e buscando novos desafios", observa o novo presidente do grupo.

Licitações rodoviárias são adiadas



As empresas de transporte rodoviário de passageiros têm agora mais tempo e fôlego para discutirem os aperfeiçoamentos necessários para o setor com o adiamento das licitações, que tinham leilão das linhas previsto para julho deste ano e início das operações com o novo modelo de transporte rodoviário marcado para o início de 2010. Embora ainda não tenha sido divulgada oficialmente, a decisão foi tomada pela Agência Nacional de Transportes Terrestres (ANTT) no final do seminário "A experiência

brasileira em transporte de passageiros", promovido pelo jornal Valor Econômico e a Associação Brasileira das Empresas de Transporte Terrestre de Passageiros (Abrati), em maio, na cidade de Brasília (DF). Divulgada pelo próprio jornal, a medida de adiamento não chegou a causar espanto no setor e foi considerada prudente pelo diretor geral da ANTT, Bernardo Figueiredo, que pretende implementar uma competição saudável, e não predatória, no segmento.

Correção do Anuário de Carga 2009

Este ano, o Anuário de Carga foi publicado com três guias completos - de transportadoras, com 123 empresas, de operadores logísticos, com 66 companhias, e de fornecedores, com 193 participantes. Devido a um problema gráfico, a coluna que demonstra a composição dos veículos da frota própria de cada uma das empresas constantes no guia de transportadoras foi impressa com informações imprecisas entre as páginas 130 e 140. Nesta coluna são detalhados o total de caminhões das transportadoras, as marcas e percentual de cada marca no total da frota, assim como a idade média dos veículos. Os três primeiros itens da coluna "veículos automotores" (total, marca e %) tiveram os dados alterados nas referidas páginas. A versão do guia de transportadoras com todos os dados corretos poderá ser acessado por via eletrônica, através do site da revista: www.revistatransportemoderno.com.br

Energia limpa

O protótipo de um ônibus movido a hidrogênio começa a circular, em julho, pelo Corredor Metropolitano ABD (São Mateus-Jabaquara), em São Paulo, que estará em operação comercial durante quatro anos. A estação de abastecimento do ônibus fica na garagem da Metra, concessionária que opera o corredor. A tecnologia desenvolvida para o protótipo garante a emissão zero de poluentes na atmosfera (apenas vapor d'água). O projeto começou em 2007, em Caxias do Sul (RS), por iniciativa do Ministério das Minas e Energia (MME), coordenado pela Empresa Metropolitana de Transportes Urbanos (EMTU/SP). Os recursos vieram do Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento (PNUD), da Global Environment Facility (GEF) e da Financiadora de Estudos e Projetos (Finep). No total, são US\$ 16 milhões (a fundo perdido).

Aposta na recuperação

Os indicadores da crise econômica não estão afetando as expectativas de vendas das encarroçadoras: a Mascarello acaba de lançar sua versão de ônibus articulado, enquanto a Busscar apresenta seu novo Panorâmico DD

■ SONIA CRESPO

MESMO DIANTE DA DESACELERAÇÃO geral dos negócios, a indústria de carrocerias prefere acreditar na rápida recuperação do mercado e, para isso, investe em novidades. É o caso da catarinense Busscar, que apresentou seu novo double decker Panorâmico, opção vip para o segmento de ônibus rodoviários. Devido ao sucesso do produto, a encarroçadora optou por manter o tradicional modelo e modernizar alguns de seus itens mais importantes. O Panorâmico DD tem mais de dez anos de estrada e, ao longo desse tempo, sempre se destacou pela imponência de suas dimensões e pelo conforto. Produto de sucesso também no exterior, o double decker acaba de receber um novo visual para acompanhar a tendência mundial. Para isso, a encarroçadora realizou uma série de trabalhos de pesquisa em materiais, ergonomia e engenharia estrutural. O resultado é um veículo moderno, de linhas leves e visual agradável, com reforço no conforto e na segurança. "As modificações apresentadas no Panorâmico DD atendem tanto a exigências de clientes como tendências mundiais desse segmento", diz Cláudio Roberto Nielson, diretor-presidente da Busscar. "O projeto levou mais de dois anos em desenvolvi-

mento e incorporou diversos pontos baseados em avaliações coletadas com clientes durante entregas de produtos e avaliações das últimas tendências de design automotivo no mundo", explica o executivo.

De acordo com o fabricante, a reformulação do projeto do Panorâmico foi inspirada em outro produto de sucesso da Busscar, o Vissta Buss Elegance 360, modelo premiado em Hannover, na Alemanha, com o chamado "Oscar" do design europeu, o IF Design Award, no ano passado. "Este é certamente o diferencial mais relevante do novo ônibus", observa Cláudio Nielson, destacando que, em pouco menos de um mês de comercialização, já foram vendidas mais de 100 unidades do novo Panorâmico DD.

A frente do novo double decker rodoviário

Novo Busscar Panorâmico DD



foi totalmente redesenhada e incorporou modernos faróis e lanternas em led, desenvolvidas especialmente pela própria Busscar. Os sistemas de led também foram aplicados nas luzes de freio, luzes de posição e setas, oferecendo maior segurança devido ao curto espaço de tempo de resposta e à maior durabilidade. Para os espelhos retrovisores externos, o novo desenho incorpora as funções de seta e luz de posição.

Na traseira, o visual renovado destaca linhas modernas e refinadas: a tampa traseira recebeu acabamento em inóx, luzes de ré estão embutidas no para-choque traseiro e vigia traseiro traz os vidros colados. Nas laterais externas, as janelas ganharam um novo conjunto visual, onde se destaca a área próxima à cabine, conferindo maior harmonia e elegância ao conjunto. O projeto elimina todos os perfis de acabamento, criando superfícies contínuas, que resultaram no conjunto agradável e de fácil limpeza.

Internamente, o objetivo da renovação buscou melhorias substanciais no item conforto. A cabine do motorista, por exemplo, foi totalmente redesenhada, e agora oferece muito espaço, mais conforto e um ótima visibilidade para motoristas e auxiliares. Os novos pai-



néis instalados na cabine e no piso superior proporcionaram sofisticação ao interior do veículo. Para o piso inferior, o projeto criou novos dutos de ar condicionado e iluminação no teto reforçada, para aumentar o conforto e a segurança dos usuários.

Sediada na cidade de Joinville, em Santa Catarina, a Busscar produz cerca de 300 ônibus por mês — o carro-chefe da encarroçadora é o Panorâmico DD. Para este ano, a perspectiva é atingir 5.162 unidades, cerca de 8% a mais que as 4.752 unidades comercializadas em 2008.

SEGMENTO CONCORRIDO — A paranaense Mascarello também faz sua aposta: o recém-lançado articulado. Com o inusitado slogan de "o ônibus que limpa o ponto", a encarroçadora introduz mais uma opção nesse disputado segmento de transporte público. O ônibus é uma versão "esticada" — além de mais robusta e mais espaçosa — do consagrado Gran Via, veículo mais produzido pela empresa no ano passado. O projeto do primeiro arti-



Articulado da Mascarello, mais robusto e espaçoso, com detalhes de acessibilidade e do interior do veículo (ao alto)

culado surgiu para atender a um pedido realizado pela empresa Viação Santo André, do Estado de São Paulo. "A empresa acabou encomendando 16 ônibus, que terão chassis Mercedes-Benz e Volkswagen, com motor dianteiro", especifica Alessandro Faccio, gerente de Engenharia da Mascarello, esclarecendo que o novo modelo também pode ser encarroçado em outros chassis articulados, como os da Scania e da Volvo.

O veículo tem comprimento total de 18,15 metros e capacidade de transporte para 123 passageiros — 57 sentados e 66 em pé. Faccio explica que este lote de articulados, que está em processo de fabri-

cação, sairá com elevador para acesso de portadores de deficiência. Ao todo os carros dispõem de três portas: duas no volume dianteiro e uma no volume do reboque. De acordo com o executivo, a Mascarello desenvolveu um projeto versátil, que permite a colocação de mais ou menos portas no veículo, de acordo com as determinações exigidas pelo gestor público de cada sistema de transporte.

O maior diferencial do veículo apontado por Faccio é sua largura, o mesmo ponto forte do Gran Via. O corredor do carro possui 10 centímetros a mais que os modelos convencionais, explica o executivo. "Fizemos um articulado baseado no projeto do Gran Via, que se destaca pelo amplo corredor. Acreditamos que essa qualidade vem

ao encontro das necessidades de frotistas urbanos, que precisam de veículos funcionais, para transportar grandes volumes de passageiros", afirma.

Os designs externo e interno do articulado Mascarello também reproduzem o desenho do modelo urbano convencional. A iluminação interior é em leds. Faccio estima que a produção inicial prevista será de um a dois veículos por dia. A encarroçadora fabrica atualmente uma média de oito carros do modelo urbano Gran Via. Hoje o modelo Gran Via Midi, ressalta, é o carro-chefe do fabricante. Quanto à produção relativa aos três primeiros meses de 2009, a Mascarello só tem motivos para comemorar: enquanto a crise econômica tende a comprometer a produtividade do segmento, a encarroçadora registrou aumento de 30% no volume de carrocerias fabricadas neste período, saltando das 311 unidades produzidas no mesmo trimestre de 2008 para 407 carros em 2009. Em maio deste ano a Mascarello completa seis anos de atividades no mercado de carrocerias, ocupando uma área fabril com 18 mil metros quadrados, onde trabalham 1.100 funcionários.

41°

Concurso de Comunicação Visual e Pintura de Frotas.

O concurso, criado para estimular a criatividade e o design como ferramentas de marketing dos setores de transportes rodoviário de passageiros, metropolitano de passageiros e rodoviário de carga, comemora 41 anos trazendo em sua bagagem a história de grandes empresas, contada através da modernização constante de suas pinturas, utilizando seus veículos como instrumento de divulgação e marketing. Inscreva seu projeto e comece também a fazer parte desta história.

INSCRIÇÕES ATÉ 30 DE SETEMBRO DE 2009



Regulamento:

INSCRIÇÕES

1- O 41º Concurso de Comunicação Visual e Pintura de Frotas do Transporte Moderno tem como objetivos: selecionar, sob os aspectos mercadológicos, estético e de segurança, as frotas que mais se destacaram; estimular a fixação da imagem das empresas através da utilização da pintura de seus veículos; escolher a frota mais bem pintada.

2- Poderão inscrever-se todas as empresas da América Latina que operem, no mínimo, três veículos de transporte coletivo de passageiros ou de carga com pintura uniforme e que não tenham sido premiadas em concursos anteriores com a mesma pintura.

3- Para participar, basta enviar ao Departamento de Marketing da OTM Editora Ltda., Av. Vereador José Diniz, 3.300 - 7º andar, cj. 707, Campo Belo - CEP 04604-006, São Paulo, SP, telefone / fax: (11) 5096.8104, ou por e-mail maia@otmeditora.com.br, ou pelo site www.revista-transportemoderno.com.br, até 30 de setembro de 2009, seis fotos coloridas – digitalizadas no tamanho mínimo de 10 x 15, em arquivo JPEG com 300 DPIs de resolução –, mostrando um dos veículos da frota em várias posições e detalhes da pintura (frente, traseira, laterais, logotipo, letreiros, etc).

4- Sempre que possível, a inscrição deverá vir acompanhada de memorial justificativo, explicando a solução adotada.

5- A empresa participante deverá informar, por escrito, no ato da inscrição: nome da empresa; ramo de atividade; especialidade; endereço, número, tipos e marcas dos veículos; nome, endereço, telefone e e-mail do projetista da pintura; cargo e endereço da pessoa que solicitou a inscrição.

O concurso

6- Será realizado até o dia 7 de outubro de 2009, por uma comissão julgadora composta de, no mínimo, três

profissionais ligados à área de comunicação visual.

7- Haverá quatro categorias de veículos: Transporte de Carga (caminhões), Transporte Rodoviário de Passageiros (ônibus), Transporte Metropolitano de Passageiros (ônibus) e Utilitários (picapes e utilitários). A OTM se reserva o direito de enquadrar em uma outra categoria frotas eventualmente indefinidas quanto à sua utilização.

8- Em cada categoria, será considerada vencedora a frota que obtiver maior número de votos da comissão julgadora.

O prêmio

9- As pinturas vencedoras do 1º lugar – uma de cada categoria –, serão objeto de uma reportagem a ser publicada no anuário As Maiores & Melhores do Transporte e Logística 2009.

10- Não haverá prêmios em dinheiro.

CUSTOS OPERACIONAIS

VEÍCULO MODELO/CARROCERIA QUILÔMETROS RODADOS	FIAT Uno Mille Fire Flex 2.500		
	R\$	R\$/Km	%
CUSTOS FIXOS			
Depreciação	245,09	0,0980	20,8
Remuneração do capital	175,02	0,0700	14,9
Licenciamento	69,20	0,0277	5,9
Seguros	159,86	0,0639	13,6
Salário de motorista			
Subtotal Custos Fixos	649,17	0,2597	55,2
CUSTOS VARIÁVEIS			
Manutenção (peças e mão-de-obra)	53,50	0,0214	4,6
Pneus	36,75	0,0147	3,1
Combustível	382,25	0,1529	32,5
Lubrificante de motor	4,00	0,0016	0,3
Lubrificante de câmbio	0,00	0,0000	0,0
Lavagem	50,00	0,0200	4,3
Subtotal Custos Variáveis	526,50	0,2106	44,8
Custo Total no mês	1.175,67	0,4703	100,0

VEÍCULO MODELO/CARROCERIA QUILÔMETROS RODADOS	VOLKSWAGEN Kombi Furgão Flex 3.500		
	R\$	R\$/KM	%
CUSTOS FIXOS			
Depreciação	445,21	0,1272	21,2
Remuneração do capital	318,53	0,0910	15,1
Licenciamento	112,90	0,0323	5,4
Seguros	266,70	0,0762	12,7
Salário de motorista	0,00	0,0000	0,0
Subtotal Custos Fixos	1.143,34	0,3267	54,3
CUSTOS VARIÁVEIS			
Manutenção (peças e mão-de-obra)	136,15	0,0389	6,5
Pneus	99,05	0,0283	4,7
Combustível	649,95	0,1857	30,9
Lubrificante de motor	5,60	0,0016	0,3
Lubrificante de câmbio	0,00	0,0000	0,0
Lavagem	70,00	0,0200	3,3
Subtotal Custos Variáveis	960,75	0,2745	45,7
Custo Total no mês	2.104,09	0,6012	100,0

VEÍCULO MODELO/CARROCERIA QUILÔMETROS RODADOS	FORD F-4000 BAÚ 10.000		
	R\$	R\$/KM	%
CUSTOS FIXOS			
Depreciação	551,35	0,0551	6,1
Remuneração do capital	802,32	0,0802	8,9
Licenciamento	139,52	0,0140	1,5
Seguros	510,19	0,0510	5,6
Salário Motorista	1.807,92	0,1808	20,0
Subtotal Custos Fixos	3.811,30	0,3811	42,2
CUSTOS VARIÁVEIS			
Manutenção (peças e mão-de-obra)	987,46	0,0987	10,9
Pneus	510,48	0,0510	5,6
Combustível	3.202,22	0,3202	35,4
Lubrificante de motor	162,74	0,0163	1,8
Lubrificante de câmbio	11,33	0,0011	0,1
Lavagem	350,00	0,0350	3,9
Subtotal Custos Variáveis	5.224,23	0,5224	57,8
Custo Total no mês	9.035,52	0,9036	100

VEÍCULO MODELO/CARROCERIA QUILÔMETROS RODADOS	VOLKSWAGEN 15.180 4x2 BAÚ 10.000		
	R\$	R\$/KM	%
CUSTOS FIXOS			
Depreciação	713,56	0,0714	6,0
Remuneração do capital	1.152,08	0,1152	9,7
Licenciamento	201,39	0,0201	1,7
Seguros	720,83	0,0721	6,1
Salário de motorista	1.807,92	0,1808	15,3
Subtotal Custos Fixos	4.595,77	0,4596	38,9
CUSTOS VARIÁVEIS			
Manutenção (peças e mão-de-obra)	1.372,26	0,1372	11,6
Pneus	820,45	0,0820	6,9
Combustível	4.176,76	0,4177	35,3
Lubrificante de motor	253,38	0,0253	2,1
Lubrificante de câmbio	28,84	0,0029	0,2
Lavagem	573,00	0,0573	4,8
Subtotal Custos Variáveis	7.224,69	0,7225	61,1
Custo Total no mês	11.820,47	1,1820	100,0

VEÍCULO MODELO/CARROCERIA QUILÔMETROS RODADOS	MERCEDES-BENZ 1725 4x2 CS 10.000		
	R\$	R\$/KM	%
CUSTOS FIXOS			
Depreciação	697,27	0,0697	5,3
Remuneração do capital	1.319,54	0,1320	10,1
Licenciamento	221,02	0,0221	1,7
Seguros	798,47	0,0798	6,1
Salário de motorista	1.807,92	0,1808	13,9
Subtotal Custos Fixos	4.844,22	0,4844	37,2
CUSTOS VARIÁVEIS			
Manutenção (peças e mão-de-obra)	1.453,40	0,1453	11,1
Pneus	742,70	0,0743	5,7
Combustível	5.055,70	0,5056	38,8
Lubrificante de motor	252,35	0,0252	1,9
Lubrificante de câmbio	37,08	0,0037	0,3
Lavagem	653,00	0,0653	5,0
Subtotal Custos Variáveis	8.194,23	0,8194	62,8
Custo Total no mês	13.038,45	1,3038	100,0

VEÍCULO MODELO/CARROCERIA QUILÔMETROS RODADOS	SCANIA SV R-420 4x2 C 15.000		
	R\$	R\$/KM	%
CUSTOS FIXOS			
Depreciação	1.356,71	0,1357	10,4
Remuneração do capital	2.615,81	0,2616	20,1
Licenciamento	415,64	0,0416	3,2
Seguros	917,83	0,0918	7,0
Salário de motorista	1.807,92	0,1808	13,9
Subtotal Custos Fixos	7.113,91	0,7114	54,6
CUSTOS VARIÁVEIS			
Manutenção (peças e mão-de-obra)	1.943,23	0,1943	14,9
Pneus	920,09	0,0920	7,1
Combustível	7.389,68	0,7390	56,7
Lubrificante de motor	540,75	0,0541	4,1
Lubrificante de câmbio	40,17	0,0040	0,3
Lavagem	833,00	0,0833	6,4
Subtotal Custos Variáveis	11.666,91	1,1667	89,5
Custo Total no mês	18.780,83	1,8781	144,0

Lixo nas estradas: um problema de todos



MAURO ARCE
Secretário dos Transportes
do Estado de São Paulo

Alguns anos atrás, lixo não era uma coisa que se falasse muito. A questão sempre era meio desprezada, assim como muitas outras questões ambientais que entraram na agenda das empresas, governos e cidadãos somente nas últimas duas ou três décadas.

Sabemos que tudo que é novo leva um tempo para ser incorporado e absorvido, por isso, ainda hoje, vemos ações que prejudicam o meio ambiente feitas involuntariamente e, às vezes, voluntariamente pelas pessoas. Um exemplo típico é a embalagem de alimentos jogada pela janela do carro.

Estimativas de diversas fontes mostram que cada pessoa pode gerar de 300 gramas a 3 quilos de lixo por dia. Essa enorme variação se deve principalmente ao padrão de consumo de cada um. Ou seja, quanto maior for o poder aquisitivo da pessoa, mais lixo ela produzirá.

Ao problema de geração de lixo une-se a questão dos seus depósitos. Deixá-los jogado na natureza é algo extremamente danoso. Uma lata de alumínio ou uma garrafa de pet podem demorar 500 anos na decomposição. O vidro, muito mais. Além disso, essa decomposição faz a natureza absorver produtos químicos e outras substâncias sintéticas que não faziam parte da sua composição geológica original, prejudicando solos e lençóis freáticos.

Mas vamos à questão pontual das estradas. Lembra-se do exemplo que falamos acima da embalagem de alimentos jogada pela janela do carro? Pois é, as rodovias recebem diariamente esse tipo de viajante, que joga garrafinhas, sacolas plásticas, papéis de tudo que é tipo, comida etc. Apenas para se ter uma ideia, em 4,6 mil quilômetros de rodovias, dentre as principais do Estado, são jogados mensalmente 480 toneladas de lixo, o que significa mais de mil caminhões cheios de lixo todo mês. Na época das férias ou feriados prolongados, essa quantidade aumenta cerca de 20% em média. Além do lixo de quem passa, muitos moradores próximos das rodovias aproveitam as

estradas para se livrar de outros lixos de grande volume como entulhos de construções, móveis velhos, pneus.

Obviamente, esse monte de resíduos traz consequências nefastas. Em primeiro lugar, pode causar acidentes. O objeto jogado pode atrapalhar ou assustar o motorista que vem em seguida na estrada. Nos canteiros, pode obstruir o fluxo das chuvas. Se houver restos de alimentos, pode atrair animais que cruzam as pistas e são atropelados e, muitas vezes, mortos. Enfim, sempre há consequências negativas quando são tomadas essas atitudes.

É bom lembrar e alertar, já que muitos motoristas não sabem, que o veículo flagrado jogando lixo em vias públicas pode ser multado, além de receber quatro pontos na carteira.

Claro que as multas podem inibir alguns motoristas, mas efetivamente não resolvem o problema. A verdade é que, de vez em quando, nos deparamos com o lixo nas estradas, mas um motorista ou passageiro mais atento pode perceber que esse lixo não é tão grande quanto os números que vimos. Essa percepção é verdadeira, graças ao trabalho sistemático da Secretaria de Estado dos Transportes. Diariamente, os 22 mil quilômetros de estradas são vistoriados e o lixo e entulho recolhidos. Além disso, são feitas campanhas periódicas para conscientizar a população sobre o problema. Nas férias de verão, por exemplo, os motoristas que circularam pelo litoral receberam folhetos educativos sobre os mais diversos temas com uma sacolinha para ser usada no carro, evitando que aquele lixo que criamos durante a viagem fosse para as margens das estradas.

Além disso, tudo o que é recolhido passa por uma triagem das empresas responsáveis pela coleta que encaminham para reciclagem ou levam para aterros sanitários controlados. Assim, a Secretaria dos Transportes procura deixar as estradas limpinhas e ajudar o meio ambiente. Cabe a você, motorista ou passageiro, fazer a sua parte.



Bosch Diesel Center.

Seu especialista em sistemas eletrônicos diesel.

Oferecemos a melhor solução para reparo dos sistemas diesel, em especial dos modernos sistemas eletrônicos Common Rail. Só uma oficina Bosch Diesel Center possui equipamentos adequados, infraestrutura e profissionais treinados pela Bosch para realizar a manutenção e serviços de garantia dos seus sistemas eletrônicos diesel, com qualidade e preços competitivos.

Faça-nos uma visita e experimente as soluções profissionais do Bosch Diesel Center.



SAC Grande São Paulo
(11) 2126 1950

SAC Demais localidades
0800 70 45446

www.boschservice.com.br



mais de 30 itens
30% com até
de desconto

nuc.leo.com

Andar com peça velha é como sair com mulher casada: uma hora você roda.

Promoção válida de 02/02/2009 até 31/05/2009 ou término de estoque, o que ocorrer primeiro. Fotos meramente ilustrativas. Consulte a lista de peças e descontos nas concessionárias participantes no site www.pecaoriginalzf.com.br ou 0800 729 2900.

As Concessionárias ZF estão com mais de 30 itens em engrenagens, eixos e sincronizados para caixa de câmbio com até 30% de desconto. **Aproveite!** Deixe seu caminhão ou ônibus novo de novo usando peças originais ZF.



eixos



engrenagens



sincronizados

Peça original ZF. Qualidade feita sob medida para o seu bolso. Veja na Concessionária ZF mais perto de você.

www.pecaoriginalzf.com.br ou 0800 729 2900

ZF. Inovação que movimenta a vida.

Driveline and Chassis Technology

