

transporte 50 ANOS

Todos os modais MODERNO

www.otmeditora.com.br Ano 50 - n° 465 - R\$ 20,00



16º ENCONTRO
MINEIRO DO TNC
2014

AGENDE-SE
20, 21 e 22
Agosto
EXPOMINAS
BELO HORIZONTE



FORUM DE GESTÃO
E EFICIÊNCIA DE PROFISSÕES
22 e 23
setembro
AMCHAM | SP

MERCEDES-BENZ ADOTA CONCEITO ECONFORT NAS LINHAS AXOR E ACTROS



Distribuição de bebidas
é o primeiro teste
do caminhão a gás da MAN

Michelin surpreende
o mercado ao anunciar
compra da Sascar

Engenharia do Exército
constrói 27 mil km
de vias em oito anos

Nova versão 10 lugares
da Sprinter reforça portfólio
da Mercedes-Benz



Aeronaves não-tripuladas
encontram novos nichos de negócios



Cargas valiosas
colocam caminhões
blindados no rodoviário de longo curso



ENTREVISTA: Jackson Schneider, presidente da Embraer Defesa & Segurança

NOVO RECAPADO

RECAPAGEM GOODYEAR MAIS VIDA PARA O SEU PNEU.

- menor custo por quilômetro rodado
- garantia independente da quantidade de recapagens*
- amplo portfólio de bandas pré-curadas para todos os estágios da carcaça
- melhor assistência técnica do segmento

* A Goodyear do Brasil oferece recapagens para camiónes e ônibus em todos os estágios da vida útil, desde a primeira até a última. Goodyear oferece pré-curada, banda de lançamento e banda de frenagem, em um Recapado Único, contra as tradicionais de fabricação separadas dos pneus de uso inferior. Utilizadas nos seus veículos, devidamente controladas por Máquinas Certificadoras por Máquinas Controladoras de sua rede de recapagens.

Cinto de segurança salva vidas

GOODYEAR
QUILÔMETROS DE HISTÓRIAS

Após a Copa, o foco é a economia

Mais aliviado com a realização sem incidentes da Copa do Mundo, o governo agora tem de voltar a atenção total para impulsionar a economia.

O primeiro semestre foi comprometido com a atenção de quase toda a máquina pública direcionada ao sucesso do evento, que ficou em suspense em razão das diversas greves e ameaças de vandalismos de grupos radicais.

Ao fim desta fase, é preciso retomar o esforço para fazer o país voltar a crescer no segundo semestre – ainda que as previsões do PIB para 2014 estejam cada vez mais com viés de baixa por parte dos analistas.

Os estrangeiros que visitaram o Brasil deixaram sua marca de alegria e o turismo funcionou. Só que o Mundial atrapalhou bastante as demais atividades, da indústria ao comércio em geral.

Algumas medidas já vêm sendo tomadas, entre a mais importante a decisão de adiar a cobrança integral do Imposto sobre Produtos Industrializados (IPI) dos veículos.

Num instante em que as exportações de veículos para os países vizinhos, principalmente a Argentina, apresentam declínio e as vendas internas fecharam os primeiros seis meses do ano com queda de 7%, a medida é um primeiro esforço para aliviar a indústria, que sofre o risco de desemprego.

A ampliação das obras por todo o território nacional também deve ser estimulada para fazer girar a economia, num evento de pré-atividade eleitoral.

Também motiva a indústria de ônibus a emenda que elimina a necessidade de licitação para os serviços de transporte rodoviário de passageiros interestadual e internacional. Vários negócios de ônibus devem se confirmados se a lei de fato for sancionada pelo governo federal.

Após o futebol, a economia deverá ser o foco das eleições presidenciais. Governo e oposição vão travar debates sobre quem tem melhores condições de potencializar o crescimento econômico.

Mas é importante para a vida real que o crescimento econômico seja retomado o quanto antes.

INDÚSTRIA AERONÁUTICA

Depois de sua experiência no setor automotivo, Jackson Schneider fala sobre os desafios na presidência da Embraer Defesa & Segurança 6

FAB vai direcionar primeiros caças suecos Gripen para operação no 1º Grupo de Defesa Aérea, de Anápolis, em Goiás 9

VEÍCULOS AÉREOS NÃO TRIPULADOS

Além do desempenho no setor de defesa, os Vants crescem em diferentes segmentos, principalmente na agricultura de precisão 12

COPA

Equipamentos da Honeywell Aerospace Incorporados a aviões auxiliam pilotos e reforçam segurança de tráfego durante o Mundial 14

INFRAESTRUTURA

Exército brasileiro, que construiu 27 mil km de rodovias até agora, é responsável por cerca de 20% das obras de infraestrutura do governo 18

INOVAÇÃO

Mercedes-Benz passa a oferecer pacote de 40 itens sob o novo conceito Econfort para as linhas Atego, Axor e Actros 22

COMBUSTÍVEIS ALTERNATIVOS

A Coopercarga firmou parceria com a Ambev para testar caminhão da MAN 100% movido a gás natural veicular (GNV) 26

IMPLEMENTOS

Rodovale lança semibrecoque com piso móvel que reduz necessidade de mão de obra e aumenta agilidade na hora de descarregar 28

SEGURANÇA

Empresas de transporte de valores desenvolvem veículos rodoviários blindados para carregar produtos visados para roubo, como celulares e medicamentos 30

RENOVAÇÃO

Montadoras já entregam os primeiros veículos para a substituição da frota de caminhões em programa do governo de Minas Gerais 32

COMERCIAIS LEVES

Vendas da Sprinter cresceram 36% no primeiro quadrimestre do ano, em sintonia com aquecimento do mercado de vans e furgões 34

LOGÍSTICA

Mac Logistic desenvolveu operação especial para carregar 120 vagões da Espanha para o VLT de Cuiabá 36

Fabricante Natura investe em produtividade para garantir entrega mais rápida dos produtos aos clientes 38

UPS planeja abrir novos centros logísticos nos próximos anos para expandir atendimento a todo o país 40

CARGA REFRIGERADA

Confiance Log quer crescer no setor de distribuição de carga refrigerada e inicia operação de cross-docking com a JBS Seara 42

OPERAÇÃO

Iwex aposta em nova gestão e em uma nova identidade para se destacar e crescer no transporte de produtos químicos 44

MEIO AMBIENTE

Estudo do Greenpeace, feito pelo Coppe/UFRJ, mostra ser possível reduzir poluentes mesmo com o dobro de veículos nas ruas do país 46

CARGA AÉREA

Completando cinco anos de atividade, a Azul Cargo foca na melhoria do controle operacional e em ganhos tecnológicos 48

FRETE AÉREO

Victoria Air estreia com promessa de maior competitividade para pequenos e médios agentes de carga e comissários de despacho 50

TELEMETRIA

A francesa Michelin comprou a brasileira Sascar para agregar serviço de monitoramento e envio de dados à distância 52

Telefônica Vivo fecha parceria com a Sascar para apresentar uma nova solução de gestão de frotas de comerciais leves 54

PNEUS

Goodyear lança linha de pneumáticos fora de estrada com estrutura reforçada para resistir a operações mais severas, como na mineração, construção e serviços portuários 57

MONITORAMENTO

Volvo Construction desenvolve sistema híbrido de monitoramento para máquinas equipamentos, de forma totalmente remota 58

CARGA FRACIONADA

DHL desenvolve novas soluções para agilizar o transporte de mercadorias entre os principais portos brasileiros e inova em serviços de carga aérea 60

AGRALE

A montadora vai investir R\$ 40 milhões em uma nova fábrica no município de São Mateus, no Espírito Santos, que produzirá toda sua linha de produtos 64

RODOVIAS

Cinco empresas enviaram propostas para a concessão da rodovia dos Tamoios e as obras no trecho de serra devem começar em novembro 70

AUTOPEÇAS

Rede PitStop completa cinco anos no mercado com mil pontos de venda dentro de um modelo chamado de franquias livre 74

Ano 50 - Nº 465 - Junho-Julho 2014 - R\$ 20,00

REDAÇÃO

DIRETOR

Marcelo Ricardo Fontana
marcelofontana@otmeditores.com.br

EDITOR

Eduardo Alberto Chau Ribeiro
ecribeiro@otmeditores.com.br

COLABORADORES

Amerlis Bertachini, Mécia Pinna Rasmidi, Sonia Moraes, Wagner de Oliveira

EXECUTIVOS DE CONTAS

Carlos A. Criscuolo
carlos@otmeditores.com.br

Gustavo Feltrin
gustavofeltrin@otmeditores.com.br

Vito Candia Neto
vito@otmeditores.com.br

FINANCEIRO

Vidal Rodrigues
vidal@otmeditores.com.br

EVENTOS CORPORATIVOS/MARKETING

Maria Penha da Silva
maripenha@otmeditores.com.br

Érica Marques
cursoscorporativos@otmeditores.com.br

Glenda Pereira
glenda@otmeditores.com.br

CIRCULAÇÃO/ASSINATURAS

Tânia Nascimento
tania@otmeditores.com.br

PROJETO GRÁFICO

Arturios Comunicação
www.arturios.com.br

Representante Paraná e Santa Catarina
Gilberto A. Paulini João Batista A. Silva
Tel.: (41)3027-5585 - spala@spalamkt.com.br

Tiragem da edição:
11.000 exemplares distribuídos por PwC

Impressão

Eyon

Assinatura anual: R\$ 200,00 (nove edições e quatro anuários);
TR: R\$ 180,00 (nove edições e três anuários).
Pagamento à vista: através de boleto bancário, depósito em conta corrente, cartão de crédito Visa, Mastercard e American Express ou cheque pessoal à OTM Editora Ltda. Em estoques apenas as últimas edições.

As opiniões expressas nos artigos e pelas entrevistas não são necessariamente as mesmas da OTM Editora.
A edição circula no mês subsequente ao da capa.



Redação, Administração,
Publicidade e Correspondência:
Av. Vereador José Diniz, 3.300 - 7ª andar, cj. 707
Campo Italo - CEP 04604-006 - São Paulo, SP
Tel./Fax: (11) 5096-8104 (seqüência)

otmeditores@otmeditores.com.br

filial: ac



	SEÇÕES	
Editorial	3	Novas 66 Custos 72

QUALIDADE E AGILIDADE EM LOGÍSTICA.

A JSL ATUA EM TODO O TERRITÓRIO NACIONAL
E EM MAIS QUATRO PAÍSES DO MERCOSUL.

Aumentar a satisfação de seus
clientes, otimizar custos e
potencializar os resultados de
sua empresa. Esses são alguns dos
benefícios das soluções logísticas da JSL.
Nosso maior diferencial é entender o seu
negócio para melhor lhe atender.



SERVIÇOS DEDICADOS À CADEIA DE SUPRIMENTOS - GESTÃO E TERCEIRIZAÇÃO DE FROTAS/EQUIPAMENTOS - TRANSPORTE DE PASSAGEIROS - TRANSPORTE DE CARGAS GERAIS

 **JSL**
Entender para Atender

www.jsl.com.br
Tel.: (11) 2377-7000



A indústria da defesa sob nova direção

■ AMARILIS BERTACHINI

Com o principal desafio de consolidar o papel de liderança da Embraer Defesa & Segurança na indústria de defesa de toda a América Latina e de avançar no processo de internacionalização da empresa, Jackson Schneider assumiu a presidência da companhia em janeiro deste ano com a determinação de manter os contratos fechados nos últimos anos e conquistar novas vendas.

A Embraer Defesa & Segurança é a divisão de maior crescimento da Embraer. Foi criada no início de 2011, com a vocação de fortalecer a indústria brasileira de defesa e segurança, atendendo, principalmente, às necessidades das Forças Armadas

brasileiras. No ano passado apresentou uma receita de US\$ 1,19 bilhão e, desde 2006, o crescimento médio anual desta divisão tem sido de 27%. Para 2014, Schneider afirma que a expectativa é também de crescimento, mas não divulga uma previsão percentual.

Antes de assumir seu novo posto, Jackson Schneider já havia ocupado o cargo de vice-presidente de Pessoas, Relações Institucionais e Sustentabilidade da Embraer. Ele é formado em Direito pela Universidade de Brasília (UNB), começou sua carreira no Ministério da Justiça, ocupou cargos de diretoria em grandes indústrias

privadas, como a Unilever e a Mercedes-Benz, e foi presidente da Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores (Anfavea), de abril de 2007 a abril de 2010.

Dessa experiência, ele traz para a área de defesa e segurança a habilidade em lidar com o ambiente industrial brasileiro e a visão de longo prazo que é necessária em ambos os setores. "A Anfavea e a experiência na área institucional me ajudam a entender a importância da imprensa e nas negociações com governos de diversos países", declara, em entrevista exclusiva concedida a Transporte Moderno.

TRANSPORTE MODERNO – *Quais são seus principais desafios à frente da Embraer Defesa e Segurança?*

Jackson Schneider – Ocupamos já a 66ª posição hoje no ranking elaborado pelo Sipri (Stockholm International Peace Research Institute), um dos institutos de pesquisa mais respeitados do mundo. Temos experimentado um crescimento expressivo e, portanto, manter o bom desempenho nesta área é algo extremamente importante para a empresa e desafiador para todos nós que estamos na condução deste negócio.

TM – *Qual será seu principal foco nos próximos meses?*

Jackson Schneider – Conquistamos diversos contratos importantes nos últimos anos, entre os quais destaco o desenvolvimento e a venda do novo avião de

transporte militar tático e reabastecimento em voo, o KC-390, para a Força Aérea Brasileira (FAB); a venda dos aviões Super Tucano para a Força Aérea dos Estados Unidos e a implantação do Sistema de Monitoramento Integrado de Fronteiras (Sisfron) do país, entre outros, como o Labgene (Laboratório de Geração Nucleoelétrica) para a Marinha do Brasil e a contratação do Satélite Geoestacionário de Defesa e Comunicações Estratégicas brasileiro. Então, por um lado, há uma determinação muito forte de entregar com excelência todos esses contratos. Mas, obviamente, estamos sempre focados em buscar novas vendas e, neste sentido, tanto o KC-390 como o Super Tucano têm despertado grande interesse no mercado internacional.

TM – *A FAB já assinou contrato de*

compra de 28 unidades do KC-390, qual é o cronograma de produção e entrega dessas aeronaves e qual a data prevista para o primeiro voo do KC-390?

Jackson Schneider – Em maio deste ano inauguramos a linha de montagem final do KC-390 na nossa planta industrial em Gavião Peixoto, município do interior paulista. Atualmente o programa se encontra na fase de construção dos protótipos que realizarão a campanha de testes em voo e certificação da aeronave. A produção em série terá início após o cumprimento destas etapas do desenvolvimento. O primeiro voo do KC-390 está previsto para acontecer no final deste ano e a primeira entrega deverá acontecer em 2016.

TM – *A presidente Dilma Rousseff já manifestou a intenção de exportar essas aeronaves, como está esse plano?*

Jackson Schneider – Com relação a exportações, o KC-390 tem despertado grande interesse no mercado Internacional e, até o momento, Argentina, Chile, Colômbia, República Checa e Portugal assinaram cartas de intenção para adquirir um total de 32 aeronaves.

TM – Na sua avaliação, quais as vantagens do KC-390 frente ao Hércules?

Jackson Schneider – O KC-390 é um jato bimotor que estabelecerá um novo padrão para a categoria. Equipado com motores V2500 turbofan, da International Aero Engines, aviónica de última geração, rampa traseira e um avançado sistema de manipulação de carga, o KC-390 terá uma excelente produtividade operacional e será capaz de transportar até 23 toneladas de carga, incluindo paletes, helicópteros, veículos blindados sobre rodas e tropas (80 soldados ou 64 paraquedistas). O desempenho do KC-390 é beneficiado por um moderno sistema de controle fly-by-wire com tecnologia integrada que diminui a carga de trabalho da tripulação e aumenta a segurança da operação. Ao mesmo tempo, a aeronave apresentará o menor custo operacional e a maior taxa de disponibilidade na sua categoria. Além disso, o KC-390 oferecerá capacidade de reabastecer outros aviões em voo, com a instalação de dois tanques de combustível internos removíveis. A aeronave também pode ser reabastecida em voo, proporcionando maior flexibilidade nas missões mais longas. O KC-390 contará com um sistema avançado de autodefesa, aumentando a capacidade de sobrevivência da aeronave em ambientes hostis.

TM – De uma maneira geral, como vão os negócios da Embraer Defesa & Segurança no mercado Internacional? Que vendas se concretizarão ainda este ano na área militar?

Jackson Schneider,
presidente da
Embraer Defesa & Segurança



Jackson Schneider – Os produtos da Embraer Defesa & Segurança estão presentes em 50 Forças Armadas ao redor do mundo. Nossos aviões Super Tucano e KC-390, por exemplo, têm despertado cada vez mais o interesse de diversas nações. Porém, não comentamos campanhas de vendas em andamento.

“Tanto o KC-390
como o Super Tucano
têm despertado
grande interesse
no mercado
internacional”

TM – Quais são hoje os principais mercados externos para a Embraer? Quanto eles representam nas vendas da empresa?

Jackson Schneider – A América Latina e a África são mercados importantes, mas também podemos incluir alguns países do Oriente Médio e do Sudeste Asiático nessa lista. Não divulgamos nossa participação por mercado, mas hoje há um equilíbrio muito grande entre as vendas feitas no Brasil e nos mercados externos.

TM – Quais são as principais dificuldades que barram a entrada da Embraer no mercado americano?

Jackson Schneider – Os Estados Unidos representam o maior mercado de defesa do mundo e, por isso, qualquer indústria que atua nesta área busca oportunidades de ingressar neste mercado. Portanto, a concorrência sempre será acirrada. Mas a recente escolha da Força Aérea dos Estados Unidos pelo Super Tucano no Programa LAS (Light Air Support ou Apoio Aéreo Leve), para desempenhar missões de



treinamento avançado em voo, reconhecimento aéreo e apoio aéreo tático, é um reconhecimento à qualidade do nosso produto. O Super Tucano é o melhor avião de ataque leve e contrainsurgência do mercado e, por isso, já foi selecionado por dez Forças Aéreas ao redor do mundo.

TM – *Quais são os novos projetos de aeronaves militares da Embraer?*

Jackson Schneider – Por questões estratégicas, não podemos comentar esse tipo de informação.

TM – *Que acordos de desenvolvimento e transferência de tecnologias a Embraer já tem com outros países e que novos acordos estão por vir?*

Jackson Schneider – O programa de desenvolvimento do KC-390 constituiu parcerias industriais na Argentina (FAdeA), República Checa (Aero Vodochody) e Portugal (Ogma e EEA). Estes países produzem peças e componentes da aeronave e também assinaram cartas de intenção de compra. A Embraer está sempre disposta a identificar e avaliar novas oportunidades de parcerias nas áreas de indústria e tecnologia.

TM – *E qual será a participação da Embraer na montagem dos caças suecos Gripen?*

Jackson Schneider – Vamos apoiar o governo brasileiro na execução das contrapartidas industriais e tecnológicas previstas na proposta escolhida. Da mesma forma, vamos apoiar a Força Aérea Brasileira de forma integral com o objetivo de garantir o adequado domínio desse produto, tanto para futuras modificações quanto para proporcionar o suporte adequado à sua operação no Brasil. No entanto, o escopo de trabalho da Embraer neste projeto ainda está em fase de negociação.

TM – *O acordo engloba transferência de*

“ Os produtos da Embraer Defesa & Segurança estão presentes em 50 Forças Armadas ao redor do mundo ”

tecnologia para a Embraer?

Jackson Schneider – A Força Aérea Brasileira é que é a responsável por definir aspectos de transferência de tecnologia deste contrato. Mas é importante ressaltar que a Embraer é uma empresa de ponta e líder global do setor aeroespacial, portanto, está apta a absorver toda a tecnologia e conhecimento advindo deste programa e empregar essa tecnologia para o contínuo desenvolvimento da indústria aeronáutica brasileira.

TM – *Recentemente foi aprovado o Fundo de Investimento em Participações (FIP) Aeroespacial, como ele será usado e sob quais aspectos beneficiará a Embraer?*

Jackson Schneider – É uma iniciativa conjunta entre BNDES (Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social), Finep (Financiadora de Estudos e Projetos), Agência de Desenvolvimento Paulista (Desenvolve-SP) e Embraer. É um fundo de investimento com o objetivo de fortalecer a cadeia produtiva aeroespacial, aeronáutica e de defesa e segurança. Promove aproximação entre a Embraer e iniciativas inovadoras das pequenas e médias empresas da base tecnológica.

TM – *Como sua experiência anterior, no*

setor automotivo, tem sido útil no setor aéreo? Quais são as semelhanças e afinidades dos dois segmentos?

Jackson Schneider – Apesar de diferenças relevantes, pois são produtos de sofisticadas tecnologias distintas, há similaridades importantes porque são setores industriais de alto investimento em pesquisa e desenvolvimento, com necessária visão de longo prazo, e ambos têm estruturas industriais de integração de componentes em um produto final. A experiência de lidar com o ambiente industrial brasileiro também ajuda.

TM – *E do período em que ocupou o posto de vice-presidente de Pessoas, Relações Institucionais e Sustentabilidade da Embraer, que experiências estão sendo úteis no novo cargo?*

Jackson Schneider – Acho que o acúmulo de diferentes experiências ao longo da minha vida profissional me ajuda neste novo desafio. Um dos principais papéis, com certeza o mais nobre, de um líder é coordenar, motivar, lidar com pessoas. A experiência em recursos humanos me ajuda nisso. Minha atuação anterior, na área jurídica, também me ajuda muito, pois nossa rotina é de vendas estruturadas em contratos de alta complexidade. Minha responsabilidade anterior em compliance (conformidade com leis e regulamentos internos e externos) ratifica o já elevado padrão de conduta da empresa neste campo. A Anfavea e a experiência na área institucional me ajudam a entender a importância da imprensa e nas negociações com governos de diversos países. Esses são alguns exemplos que poderiam ser válidos para outros profissionais, mas, claro, com características diferentes. Vale também indicar que uma nova posição traz sempre novos desafios e oportunidades de aprendizado em novos campos. E isto é o que mais me estimula!

A fabricação dos caças Gripen

Definições sobre a produção dos caças suecos no Brasil ainda depende de acordos em andamento que só deverão ser divulgados na assinatura do contrato em dezembro próximo

■ AMARILIO BERTACINI

DESDE QUE O GOVERNO BRASILEIRO anunciou, no final do ano passado, a decisão de comprar 36 jatos de combate Gripen NG, fabricados pela sueca Saab, poucos detalhes já foram revelados sobre a produção dessas aeronaves no Brasil. A aquisição incluiu um pacote de acordos bilaterais com transferência de tecnologia, financiamento e colaboração entre os governos do Brasil e da Suécia. A Saab comprometeu-se a transferir a tecnologia dos caças para o Brasil e a estabelecer uma produção conjunta do mais recente modelo Gripen NG na Suécia e no Brasil, em parceria com a Embraer.

Segundo o Centro de Comunicação Social da Aeronáutica, equipes da área de logística da Força Aérea Brasileira (FAB) participaram do processo de seleção que escolheu os jatos Gripen e a SAAB já teria encaminhado informações sobre como deve ser feita a

manutenção do Gripen NG. Nesse período de definições, houve visitas de militares da FAB à Suécia e de suecos da SAAB à Base Aérea de Anápolis, para avaliar as condições da base que, segundo os assessores de comunicação da FAB, foram consideradas bastante satisfatórias. "Todos os equipamentos necessários à manutenção serão incluídos no pacote de compra, cujo contrato deve ser assinado em dezembro", complementa o comunicado do centro.

Já foi definido que as primeiras aeronaves desse modelo irão para o 1º Grupo de Defesa Aérea, de Anápolis (GO). O cronograma de entrega das aeronaves para a FAB ainda está em negociação. Sobre os detalhes da fabricação do Gripen no Brasil, a FAB informa apenas que a transferência de tecnologia, bem como os contratos de compensação comercial, são foco de outros contratos que também estão

em negociação e que devem ser assinados juntamente com o contrato de aquisição dos jatos no final do ano.

A Saab, através de sua assessoria de imprensa, diz que as respostas a quaisquer questionamentos estão condicionadas à assinatura do contrato, prevista para dezembro. O Gripen NG é um caça multiemprego, com alcance operacional, capacidade de carga e recurso de Guerra Centrada em Rede (NCW) e atende a todos os empregos definidos. De acordo com informações do site da Saab, a capacidade NCW do Brasil será significativamente aprimorada, e o Gripen NG será operado em combinação com o sistema E-99 ERIEYE da Embraer.

Hoje as aeronaves mais novas da frota nacional de defesa aérea são os A-29 Super Tucano. As mais antigas são os F-5, aviões que, segundo informações da FAB, já passaram por uma modernização. ■



FACEDBACK.COM/7171814411

Respeite os limites de velocidade.

Operação FINAME PSI, taxa fixa de 0,49% ao mês = 6,0% ao ano, para planos de até 72 meses e 3 ou 6 meses de carência. Entrada de 10% para micro, pequena e média Empresa com faturamento anual inferior a R\$ 90 milhões e entrada de 20% para média-grande e grande empresa com faturamento anual superior a R\$ 90 milhões. Operação BNDES Finame na Sistemática

O NOSSO NEGÓCIO É AJUDAR O SEU.

OFERTAS IMPERDÍVEIS PARA O CARGO EXTRAPESADO. **APROVEITE!**



CARGO

0,49%
Taxa a.m.

10%
de entrada

72
meses

FINAME

2842

Motor 10.3L com 420cv
Transmissão automatizada de série
Freio motor Turbo Brake
Controle eletrônico de estabilidade
Controle de tração



11 474 3025 



Convencional. As condições estão sujeitas a alteração por parte da autoridade monetária, BACEN e BNDES. Promoção válida em todo o território nacional, para a linha Cargo, zero km, até 30/6/2014 ou enquanto durarem os estoques. As condições financeiras estão sujeitas a análise e aprovação de crédito pela financeira. Contrato de FINAME operacionalizado pelo Banco Bradesco S/A.

Vants ampliam presença no mercado brasileiro

Aeronaves não tripuladas que começaram operação com grande foco no setor de defesa avançam em outras áreas no Brasil, principalmente na agricultura de precisão

ISSONA MORAIS



O Vant Hermes 900 opera a 30 mil pés (mais de 9 mil metros) de altura

OS VEÍCULOS AÉREOS NÃO TRIPULADOS (Vants), muito utilizados na área de defesa começam a ganhar espaço em outros setores no Brasil. Estima-se que mais de 1.000 aeronaves estejam em operação atualmente no país, sendo que somente 100 unidades sejam para uso profissional. O restante é utilizado como hobby. "É um equipamento ainda muito incipiente no Brasil, mas que tem grande perspectiva de crescimento", afirma Giovanni Amianti, diretor-presidente da XMobots, fabricante brasileira especializada no desenvolvimento, fabricação e operação de sistemas não tripulados. Em faturamento, este mercado não passa de R\$ 10 milhões no país.

Amianti esclarece que depois do grande foco no setor de defesa para uso em missões do Exército brasileiro no monitoramento de fronteiras e outras operações, os Vants, também conhecidos como aeronaves remotamente pilotadas (RPA) e apelidados de "drones" pelos soldados americanos por causa do barulho que este equipamento faz, começam a atrair o interesse de profissionais de outros segmentos no Brasil. "Até 2013 o grande mercado desta aeronave era o de

agrimensura e topografia, e atualmente tem crescido a demanda na área de agricultura de precisão que tem grande potencial no Brasil", afirma o diretor-presidente da XMobots.

O preço da aeronave da XMobots varia de R\$ 140 mil a R\$ 230 mil dependendo dos opcionais e quem adquire este aparelho no Brasil são instituições de pesquisa, universidades e empresas para o monitoramento de suas lavouras e ambiental, além do governo federal.

Para garantir a segurança do espaço aéreo brasileiro durante o evento da Copa do Mundo, a Força Aérea Brasileira (FAB) adquiriu da empresa israelense Elbit Systems um Vant, modelo Hermes 900. Entre as principais vantagens operacionais desta aeronave está o SkEye, conjunto de dez câmeras de alta resolução que permitem a vigilância de uma região inteira. O software, que processa o conjunto de imagens, possibilita a visualização de maneira independente, o que permite monitorar simultaneamente alvos diferentes dentro de uma mesma área.

Giovanni Amianti cresce a demanda de Vants para monitoramento ambiental e de lavouras

O Vant Hermes 900 opera a 30 mil pés (mais de 9 mil metros) de altura e tem autonomia superior a 30 horas de voo.

Neste mercado, no qual 15 empresas disputam uma fatia, a XMobots é líder em número de Vants entregues, segundo Amianti, com o total de 24 aeronaves comercializadas no Brasil desde 2012. Em sua fábrica instalada em São Carlos, no Interior de São Paulo, produz há sete anos veículos não tripulados. "Começamos fabricando Vants grandes de 35 quilos porque tínhamos uma demanda na área de inspeção da linha de transmissão. Depois passamos a produzir Vants menores para outros segmentos", conta Amianti.





Os Vants são usados no Brasil no monitoramento do espaço aéreo, ambiental e de lavouras



VANT NAURU 500A

Especificações técnicas

Decolagem/pouso:
através de pista/pista e paraquedas

Teto de voo: 3 mil m

Velocidade de cruzeiro: 108 km/h

Peso: 15 kg

Carga útil: entre 3 kg e 6 kg
(inclui câmera e combustível)





Motor: Pusher, dois tempos, de 2.5 hp

Combustível: AVGAS/óleo sintético

Autonomia: até 5 h de voo (modelo de 15 kg)

Alcance de transmissão de dados:
20 km a 30 km

Principais aplicações

-  Segurança de espaço aéreo
-  Levantamento topográfico
-  Monitoramento ambiental e de lavouras
-  Inspeção de linhas de transmissão

Hobby

Mercado no Brasil

(incluindo todos os modelos)

R\$ 10
milhões
(estimativa)

Mais de
1.000
aeronaves
em operação

Fabricantes:
15
empresas

desenvolvimento e determina diversas limitações operacionais para garantir a segurança do voo. Segundo comunicado da Anac, uma das exigências é que os voos sejam realizados apenas em áreas remotas e com condições meteorológicas visuais diurnas. Além disso, o piloto remoto ou observador deve manter contato visual direto com a aeronave durante todo o voo. ■

Atualmente a XMobots comercializa no Brasil dois modelos de Vants, o Nauru de 15 quilos, que tem autonomia para voar até cinco horas e meia, e o Echar de sete quilos, com autonomia para 45 minutos de voo.

PRODUÇÃO MUNDIAL – Segundo Luiz Alberto Cocentino Munaretto, gerente de programas da Organização Brasileira para o Desenvolvimento da Certificação Aero-náutica (DCA - BR), o maior fabricante de Vants no mundo são os Estados Unidos, seguidos de Israel, Rússia, Inglaterra e França. No Brasil as pesquisas começaram na década de 80 no Centro de Técnico Aéreo Especial (CTA). O projeto Acauã, como era chamado, começou em 1984 e tinha como um dos objetivos criar bancos de ensaios para o desenvolvimento de sistemas de controle e telemetria para futuros alvos aéreos manobráveis. Mas o projeto foi interrompido em 1988 por falta de incentivos.

O mercado mundial de Vants de combate gira em torno de US\$ 8 bilhões, segundo Munaretto. "Somente os Estados Unidos contabilizam US\$ 5 bilhões (em vendas de aparelhos)", afirma o gerente do DCA. O diretor-presidente da XMobots acrescenta que, deste total, mais de 80% é para aplicação militar. "Os Estados Unidos têm mais de 10 mil unidades de Vants em operação", relata Amianti.

"No Brasil, o mercado de Vants acabou

de nascer, mas tem perspectivas de crescimento e quando sair a regulamentação específica da Agência Nacional de Aviação Civil (Anac) vai expandir mais", prevê o diretor-presidente da XMobots.

REGULAMENTAÇÃO – A expectativa do diretor-presidente da XMobots é que a regulamentação dos Vants para uso comercial saia em 2015. Hoje o VANT usa a regulamentação de aeronave tripulada, tem o Certificado de Autorização de Voo Experimental (Cave) expedido pela Agência Nacional de Aviação Civil (Anac). "A diferença é que tem regulamentação específica e só pode usar em área remota", explica Amianti. "Outra limitação é o uso comercial".

Enquanto a regulamentação para uso comercial não é liberada pela Anac, as empresas brasileiras que desenvolvem Vants devem obedecer às regras da Instrução Suplementar 21-002A, expedida pela Anac em outubro de 2012. A norma determina que apenas os Vants que tiverem o Certificado de Autorização de Voo Experimental estão autorizados a voar nas áreas rurais do Brasil. Voos em cidades ainda não estão autorizados pela agência e a captação de imagens feitas por aviões não tripulados nestas áreas é legal.

A XMobots recebeu no final de maio o certificado da Anac para o Vant modelo Nauru 500. O documento autoriza a aeronave a operar para fins de pesquisa e

Honeywell Aerospace reforça segurança de tráfego na Copa

Equipamentos avançados, como piloto automático e o sistema de alerta de proximidade ao solo, auxiliam os pilotos ao longo dos voos

■ SONIA MORAES

O GRANDE MOVIMENTO DE PASSAGEIROS nos aeroportos durante a Copa do Mundo, com um público estimado de mais de

três milhões de brasileiros e 600 mil viajantes internacionais, exigiu atenção redobrada com relação à eficiência do controle

do tráfego aéreo em todo o território nacional para garantir maior segurança aos torcedores e outros passageiros durante o

BRASIL E A COPA DE 2014 EM NÚMEROS

Brasil em números

O quinto maior país do mundo

8.515.767 km²



Maior país anfitrião desde os Estados Unidos

9.826.675 km²

TORNEIO

64 JOGOS

32 DIAS

12 CIDADES-SEDE

INGRESSOS PARA OS JOGOS

Mais de 3 milhões



PÚBLICO ESTIMADO

600.000

Viajantes internacionais



mais 3 milhões de brasileiros



Se todos os jogos em todos os estádios estiverem lotados, o total de público seria de **3.616.459**

ALTA QUILOMETRAGEM

A distância total entre os locais de jogos no Brasil (110.086 km) quase se iguala ao total de quilômetros de três torneios anteriores somados: Alemanha, Estados Unidos e França.



1000 km

Das 66 rotas de viagem entre as cidades-sede, 36 (55%) são superiores a 1.600 km

Na Alemanha (2006), Coreia do Sul e Japão (2002), França (1998) e Estados Unidos (1994) somente 20 eram de mais de 1.600 km

deslocamento às 12 cidades-sede dos jogos, com 32 nações participantes em 64 competições.

Além da atuação da Empresa de Infraestrutura Aeroportuária (Infraero), no controle das operações do tráfego aéreo em todo o país, a Honeywell Aerospace deu a sua contribuição para a segurança, fornecendo às fabricantes de aviões soluções inovadoras que auxiliam os pilotos durante o voo.

Entre os vários equipamentos que a companhia oferece para as empresas de aviação estão o piloto automático (primeira

invenção ao longo dos 100 anos de atividades), o giroscópio horizontal e direcional, inventado nos anos 1920, que garante praticidade de voos por instrumentos com navegação avançada, o sistema de alerta de proximidade ao solo (GPWS) que ajuda os pilotos a evitar voar em direção a montanhas e outros terrenos fora do alcance de visão.

Tem ainda o radar meteorológico In-tuVue, tecnologia que ajuda a aumentar a atenção e segurança do piloto durante o voo, garantindo também o conforto do passageiro ao evitar condições

desfavoráveis de tempo e turbulência.

Com 100 anos de atividades na área de aviação, a Honeywell Aerospace oferece milhares de produtos e serviços que podem ser encontrados em praticamente qualquer aeronave comercial, de defesa e espacial no mundo inteiro. Segundo a empresa, a sua unidade de negócios aeroespaciais desenvolve e integra tecnologias de segurança que influenciam na modernização da administração do tráfego aéreo, segurança na pista, motores, cockpit e cabine eletrônica, conectividade, logística e oferece serviços de operação mais segura.





Imagens meramente ilustrativas.



CLASSE AUTOMATIZADO DE SÉRIE
VITRONIC

- **Maior eficiência na troca de marchas.**
- **Melhor custo-benefício.**
- **Maior conforto.**

VOLKSWAGEN | Total

CONHEÇA CONDIÇÕES ESPECIAIS

Uma marca da MAN Latin America.
www.man-la.com



Respeite os limites de velocidade.



**Novo Constellation 24.280 com câmbio automatizado V-Tronic.
O caminhão líder de vendas ainda mais sob medida para o seu negócio
e com o melhor serviço de pós-venda.**

• Disponível com uso do ARLA • Disponível nas versões 4x2 e 8x2.



**Caminhões
sob medida.**



Obras de arte, como pontes e viadutos, fazem parte das funções de Engenharia e Construção do Exército Brasileiro

Engenharia do Exército construiu 27 mil km de vias

Nos últimos oito anos a equipe do Exército Brasileiro participou de mais de 50 grandes obras em rodovias, ferrovias, hidrovias, portos e aeroportos de todo o país com trabalhos de engenharia que é referência mundial

BISSONIA MONAES

COM UM CONTINGENTE DE APROXIMADAMENTE 11 mil militares, o Departamento de Engenharia e Construção (DEC) do Exército Brasileiro mantém desde 1880 uma participação ativa nas obras de infraestrutura realizadas pelo governo em todo o país.

Segundo o general do Exército Joaquim Maia Brandão Junior, chefe do DEC, nos últimos oito anos a equipe do Exército participou de mais de 50 grandes obras

de infraestrutura realizadas pelo governo em todo o território brasileiro. Entre os projetos entregues pelos militares estão a construção do aeroporto internacional de São Gonçalo do Amarante no Rio Grande do Norte, duplicação e restauração de 46 quilômetros da BR-101/NE-lote 01 no Rio Grande do Norte, duplicação e restauração de 55 quilômetros da BR-101/NE-lote 05 na Paraíba, duplicação e restauração de 42 quilômetros da BR-101/NE-lote 06 em

Pernambuco, construção do canal de aproximação EBI/1 e barragem de Tucutu-ebo norte do projeto de Integração do rio São Francisco, além da construção do canal de aproximação EBV/1 e barragem de Areias-ebo leste do projeto de Integração do Rio São Francisco, construção do pátio de estacionamento do aeroporto internacional de São Paulo em Guarulhos e pavimentação de 50 quilômetros da BR 319/AM na divisa entre os estados do Amazonas e



Militares trabalham na execução de canal para a transposição de águas do rio São Francisco por estados nordestinos

Rondônia. Outras obras abrangem a construção de 20 quilômetros da BR 163/PA na divisa dos estados do Mato Grosso e Pará. Há ainda a via expressa portuária em Itajaí (SC), o porto de São Francisco (SC), o aeroporto de São Luís (MA) e o aeroporto de Tefé (AM). “O Exército atua pontualmente em áreas de difícil acesso, onde as condições são desfavoráveis”, explica o general de divisão Roberto Jungthon, vice-chefe do DEC.

NOVOS PROJETOS – Atualmente o Exército brasileiro executa, por meio de suas Organizações Militares de Engenharia de Construção e da Engenharia de Combate, as seguintes obras: pavimentação de 14 quilômetros da SC-114, rodovia estadual localizada na cidade de São Joaquim (SC); conservação de 68 quilômetros da BR 367/MG, na cidade de Virgem da Lapa (MG); implantação de 80 quilômetros da BR 418/

BA, na cidade de Caravelas (BA); restauração do aeroporto de Caravelas (BA); restauração de 200 quilômetros da TO 040 e TO 110, no Estado do Tocantins; revitalização do rio São Francisco da Ilha da Tapera

(BA); adequação da capacidade e restauração de 12 quilômetros da BR 101/NE, lote 02, em Sergipe; construção de estradas de acesso às estações de bombeamento do eixo leste do projeto de integração

OBRAS REALIZADAS PELA ENGENHARIA DO EXÉRCITO BRASILEIRO ATÉ JANEIRO DE 2014

OBRAS	QUANTIDADE
Rodovias (construção, pavimentação e rodovias vicinais)	26.900 km
Ferrovias	3.900 km
Aeroportos	31 un
Pontes e viadutos	58.500 m
Túneis	47.500 m
Linhas telegráficas	2.000 km
Poços tubulares	1.353 km
Escolas e residências	10.035 un
Aquartelamentos	55 un
Agudes e barragens	1.114 un
Portos	3 un
Canais adutores	55.600 m

Fonte: DEC



Na pavimentação da rodovia estadual SC-114, Exército atua para recuperar a estrada

do São Francisco em Floresta (PE); construção de 60 quilômetros da BR 135-PI, no Estado do Piauí; reparação do aeroporto internacional de Rio Branco (AC); pavimentação de 30 quilômetros da BR 319/AM em Humaitá (AM); conservação de 33 quilômetros da BR 364/RO, em Porto Velho (RO); construção de 80 quilômetros da BR 163/PA, entre Rurópolis/PA e Santarém (PA).

De todos os projetos de Infraestrutura que o DEC já participou as obras de duplicação da BR-101 na região nordeste, a de transposição do rio São Francisco, do aeroporto de São Gonçalo do Amarante no Rio Grande do Norte e do aeroporto internacional de São Paulo foram as que apresentaram maior dificuldade pelas características técnicas.

Nas obras dos aeroportos a participação do DEC, segundo o coronel Brandão, vai desde o recebimento do pedido de cooperação da Empresa de Infraestrutura Aeroportuária (Infraero), planejamento e assinatura do termo de cooperação até a

designação de qual organização militar irá executar. "Depois que a organização militar assume a execução, o DEC, por meio da diretoria de Obras de Cooperação, realiza o acompanhamento físico-financeiro da obra", diz Brandão. "Cabe ressaltar que todas as medidas administrativas como processos licitatórios e contratação de mão de obra e de serviço, também são

conduzidos pelo DEC e suas diretorias."

Brandão esclarece que eventualmente o Exército é solicitado pelos órgãos públicos concedentes para executar alguma obra que estaria sob a responsabilidade de empresas privadas. "Em alguns casos em que a obra já estava em andamento obteve-se uma autorização judicial para que o Exército assumisse a realização", diz.

Segundo o general Jungthorn, o trabalho realizado pela equipe do DEC tem mostrado resultados. "Temos militares capacitados com experiência no setor e quando surge oportunidade exercitam seu conhecimento se valendo de referenciais de nível mundial", diz Jungthorn.

O general Brandão esclarece que a Engenharia Militar tem uma larga experiência em alguns tipos de obras, com o histórico de eficiência, economicidade e cumprimento de prazos. "Provavelmente, devido a isso, os Órgãos Públicos geralmente procuram o Exército Brasileiro, por intermédio do Departamento de Engenharia e Construção, para executar alguma obra do seu interesse", afirma Brandão.

Segundo o general Brandão, a Lei Complementar nº 117, de 2 de setembro de 2004, autoriza o Exército brasileiro a cooperar com órgãos públicos federais, estaduais e municipais e, excepcionalmente, com empresas privadas, na execução de



General Joaquim Brandão Jr. (no centro), chefe do DEC, inspeciona obras na BR-418BA

obras e serviços de engenharia, sendo que os recursos advindos são provenientes do órgão solicitante.

“Essas atividades desenvolvidas pelo Exército brasileiro contribuem para o desenvolvimento nacional, principalmente em regiões longínquas do nosso país, carentes de serviços. Além disso, atendem às necessidades da população local, bem como complementam a infraestrutura do Estado brasileiro”, ressalta.

O general Brandão acrescenta que não raras vezes, o Exército brasileiro, juntamente com as demais Forças co-irmãs, tem sido solicitado no atendimento das calamidades públicas e na defesa civil em regiões que são devastadas por catástrofes que assolam o território nacional. Nos diversos empreendimentos executados (obras e serviços de engenharia) as Organizações Militares de Engenharia de Construção empregam as melhores técnicas de construção aliadas à alta tecnologia inseridas nos processos.

“A par dessas missões em prol das necessidades mais urgentes do Estado brasileiro, o Exército, por intermédio das Organizações Militares do Sistema de Engenharia, procura capacitar e adestrar seus quadros para o emprego primordial que é a missão constitucional e, portanto, exercita a liderança dos militares em cargos de chefia, bem como cumpre um relevante papel social no âmbito da força terrestre”, acrescenta.

O general Brandão explica que, de acordo com as especificidades do empreendimento a ser executado, aliado aos parâmetros de custo, prazo e qualidade exigidos pelo órgão concedente e, ainda, pela força de trabalho disponível na Organização Militar (OM) responsável pela execução da obra, durante a fase de planejamento da operação, decide-se entre três seguintes linhas de ação:

Execução direta – situação em que a OM possui, em quantidade e especificidade, toda força de trabalho (equipamentos e mão de obra) necessária à execução do

OBRAS EXECUTADAS PELO EXÉRCITO QUE ESTÃO EM ANDAMENTO

- Pavimentação de 14 km da SC-114, rodovia estadual localizada na cidade de São Joaquim (SC)
- Conservação de 68 km da BR 367/MG, na cidade de Virgem da Lapa (MG)
- Implantação de 80 km da BR 418/BA, na cidade de Caravelas (BA)
- Restauração do aeroporto de Caravelas (BA)
- Restauração de 200 km da TO 040 e TO 110, no Estado do Tocantins
- Revitalização do Rio São Francisco em Ilha da Tapera (BA)
- Adequação da capacidade e restauração de 12 km da BR 101/NE, lote 02 em Sergipe
- Construção de estradas de acesso às estações de bombeamento do eixo leste do projeto de integração do São Francisco em Floresta (PE)
- Construção de 60 km da BR 135-PI, no Estado do Piauí
- Reparação do aeroporto internacional de Rio Branco (AC)
- Pavimentação de 30 km da BR 319/AM em Humaitá (AM)
- Conservação de 33 km da BR 364/RO, em Porto Velho (RO)
- Construção de 80 km da BR 163/PA, entre Rurópolis/PA e Santarém (PA)

empreendimento. Assim, o empreendimento é executado em sua totalidade pela OM.

Execução indireta – a OM não possui (normalmente por já estar empregada em outras frentes de trabalho) os meios necessários à execução do empreendimento, nos parâmetros estipulados pelo órgão concedente. Neste caso, é realizado pela OM, por meio de licitação, a contratação dos serviços necessários. Dessa forma, os serviços são realizados por meio de empresas contratadas, atuando o Exército brasileiro na fiscalização dos serviços.

Contratação parcial – neste caso, a OM possui parcialmente os meios necessários, realizando contratações pontuais, por meio de licitações, atuando ainda na fiscalização dos serviços executados.

Os recursos são oriundos dos órgãos concedentes interessados, como o Departamento Nacional de Infraestrutura de Transportes (Dnit), a Empresa de Infraestrutura Aeroportuária (Infraero) e o Ministério da Integração.

O objetivo de o Exército ter um Departamento de Engenharia e Construção, segundo o general Brandão, deve à existência de obras e serviços que demandam trabalhos de engenharia, patrimônio imobiliário, meio ambiente, emprego de equipamentos pesados de engenharia, apoio em operações militares que necessitem de trabalhos técnicos de construção e manutenção de instalações no Brasil e no exterior, em benefício do Exército e do desenvolvimento nacional. ■



O conceito Econfort promete aumento de produtividade no transporte de carga e maior rentabilidade final

Mercedes-Benz leva conceito Econfort às linhas Axor e Actros

Montadora aposta em novo pacote tecnológico com 40 itens focados em melhorar o desempenho dos caminhões e reduzir custos operacionais das frotas

■ MARIANE BERTACINI

COM O OBJETIVO DE ALAVANCAR SUA participação nos segmentos de extrapesados e semipesados, a Mercedes-Benz incorporou a seus caminhões o pacote Econfort, um conjunto de tecnologias e componentes que visam melhorar o

desempenho do veículo, elevar o nível de conforto para o motorista e reforçar a economia de combustível na operação das frotas.

"As linhas de caminhões Atego, Axor e Actros passam a oferecer mais de 40

novidades relacionadas ao Econfort", declarou Philipp Schlemer, presidente da Mercedes-Benz do Brasil e CEO para América Latina, acrescentando que com isso a montadora quer reforçar a imagem da marca como provedora de uma

solução completa para os clientes.

Para os frotistas, o conceito Econfort – reunião das palavras Economia+Conforto +Força/Desempenho) – promete maior valor agregado aos produtos, com redução do consumo de combustível e maiores intervalos de troca de óleo e de manutenção preventiva. O resultado esperado é o aumento da produtividade no transporte de carga e maior rentabilidade final. Os operadores estão tendo a oportunidade de testar a novidade através da ação Econfort Experience, desenvolvida pela montadora em diversas cidades, com test-drives para que clientes possam comprovar as vantagens das novas tecnologias ao dirigir caminhões Atego, Axor e Actros.

O Atego 2430 6x2 foi o primeiro caminhão da Mercedes a receber todos os recursos do pacote Econfort, incluindo o câmbio automatizado PowerShift, que é um item opcional e a nova geração do eixo traseiro HL-4. O modelo ganhou suspensão e interior da cabine renovados, novo banco pneumático (característica agregada em todas as versões do Atego), kit de componentes para 8x2, tanque de 600 litros e o maior torque da categoria que, segundo a montadora, é até 32% maior que o dos concorrentes. O motor OM 926 LA do Atego 2430 6x2, com potência de 286 cv, atinge 1.250 Nm de 1.100 a 1.200 rpm.

Para o mês de julho estava prevista também para o Atego 2430 6x2 a inclusão da nova geração da ferramenta de gestão de frotas da Mercedes, o FleetBoard, que já é usado nos extrapesados Axor e Actros. O novo aparelho não é mais visível no interior da cabine, o que

o torna mais seguro, evitando sua manipulação ou sua retirada. A nova geração do FleetBoard também oferece soluções mais sofisticadas de rastreamento, segurança e gerenciamento de risco de cargas e logística para ajudar os frotistas no combate a furtos e roubos de veículos e de cargas.

A linha Actros – versões 2546, 2646 e 2655 – ganhou eixos traseiros sem redução nos cubos e câmbio automatizado PowerShift. A Mercedes-Benz já disponibiliza eixos traseiros sem redução nos cubos para o Actros 2546 6x2, novidade que estava prevista para se estender aos caminhões 6x4 a partir do mês de julho. Isso aumenta a oferta de soluções com foco no transporte de longas distâncias e atende às configurações de bitrem, com PBTC de 57 toneladas, e de bitrem/rodotrem, com PBTC de 74 toneladas. O principal benefício da utilização dos eixos sem redução nos cubos é a melhora no

rendimento mecânico, o que resulta em menor consumo de combustível.

Nos modelos Actros 6x2 está disponível o eixo traseiro HL-8 (60 toneladas de CMT). Para os modelos Actros 6x4 rodoviários, os eixos são os HD-6/HL-6 (80 toneladas de CMT). Os eixos traseiros com redução nos cubos, os HL-7 e HD-7/HL-7, continuam disponíveis para toda a linha Actros. Na linha Axor, a versão mais completa inclui novos eixos traseiros sem redução nos cubos para as versões 6x2 e 6x4 do Axor rodoviário, funções PowerShift, suspensão pneumática no chassi, suspensão a ar na cabine leito, que ganhou interior renovado, com banco pneumático e cama mais espaçosa, e novo entre-eixos de 3.100 mm.

MERCADO – De um modo geral, as vendas de veículos extrapesados e semipesados no mercado nacional representam cerca de 40% e 30%, respectivamente,



O Atego 2430 6x2 foi o primeiro caminhão a receber todos os recursos do pacote Econfort



Modelo Actros conta com novas eixos traseiros sem redução nos cubos para as versões 4x2 e 4x4

do volume total de caminhões comercializados no país. Para a Mercedes-Benz, os licenciamentos de veículos pesados no ano passado somaram 11.802 unidades, pouco mais de 30% do total de 38.137 caminhões Mercedes comercializados em 2013. Os semipesados representaram pouco mais de 31% dos caminhões licenciados pela montadora em 2013, totalizando 11.850 unidades.

Os extrapesados tiveram expressivo crescimento de vendas no ano passado e ainda mantêm-se fortes, afirmou Gllson Mansur, diretor de vendas e marketing de caminhões da Mercedes-Benz do Brasil, seguidos pelos semipesados. Já os leves tiveram a maior queda de demanda,

em torno de 26%.

A previsão dos executivos da Mercedes-Benz do Brasil é de que o mercado nacional termine com uma queda de vendas em torno de 10% em relação ao ano passado, totalizando perto de 135 mil caminhões. A expectativa logo nos dois primeiros meses do ano era de uma retração ainda maior, devido à estagnação dos negócios frente aos problemas com a linha de crédito do Finame, do Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES) que acabou normalizada, com a volta do Finame Simplificado, e já no início de abril o mercado mostrou sinais de retomada. "A primeira quinzena de maio já começou indo muito bem", declarou

Mansur, atribuindo a maior demanda aos clientes de grãos, como a soja, ao segmento de bebidas, muito voltado à Copa do Mundo, e ao setor de cana-de-açúcar, com a safra ainda dos últimos caminhões da safra.

"Vamos ver como o mercado reage após a Copa do Mundo e neste ano de eleição. Estamos bem otimistas, as vendas de grandes volumes estão ocorrendo com intensidade, compras de 40, 50, 100 caminhões, o que é positivo", avaliou, acrescentando que o varejo também estava reagindo já no final do primeiro quadrimestre, enquanto o normal é que esse segmento reaja somente no segundo semestre, para atender às festas de fim de ano. ■

DRUGOVICH

Qualidade em primeiro lugar



Peças para Scania, Volvo,
Volkswagen, Mercedes-Benz e Iveco.



Maringá PR
(44) 2101-8000

Maringá PR Via Emilia
(44) 3343-8080

Cambé PR
(43) 3711-2200

Cascavel PR
(45) 3411-8000

Ponta Grossa PR
(42) 3311-8000

Curitiba PR
(41) 3302-8080

Guarapuava PR
(em construção)

Araçatuba SP
(18) 2103-8100

Ourinhos SP
(14) 3512-1500

Campinas SP
(19) 3202-8200

Ribeirão Preto SP
(16) 3211-8080

S. J. do Rio Preto SP
(17) 3355-8000

Brasília DF
(61) 3421-8080

Canoas RS
(51) 3515-8080

Caxias do Sul RS
(54) 2991-8500

Estrela RS
(51) 3712-1011

Contagem MG
(31) 3878-8080

Uberlândia MG
(34) 2102-8888

Itajai SC
(47) 2103-8800

Tubarão SC
(48) 3301-8300

Rondonópolis MT
(66) 3302-0888

www.drugovich.com.br



O caminhão MAN a gás vem sendo avaliado na distribuição de bebidas durante a Copa do Mundo

Coopercarga testa caminhão a gás da MAN

Operador de transporte presta serviço à Ambev, que mantém longa parceria com a fabricante de caminhões e ônibus

■ WAGNER OLIVEIRA

Vários projetos para uso de combustíveis alternativos estão em teste no Brasil para veículos de carga, que têm cerca de 50% do custo de operação com o item. Um deles é do caminhão 100% movido a gás natural desenvolvido pela MAN Latin America. O projeto já está em teste, um bom teste, já que vem sendo avaliado na

distribuição de bebidas durante a Copa do Mundo, quando o consumo de cerveja aumenta bastante.

Empresa baseada no sul do Brasil, a Coopercarga foi escolhida pela Ambev para operar o primeiro caminhão 100% movido a gás natural veicular (GNV) produzido pela MAN, que fabrica os caminhões das

marcas MAN e Volkswagen. De acordo com a montadora, a tecnologia representa uma redução de até 20% nas emissões de CO₂, em comparação às operações com veículos movidos a diesel.

O modelo teste entrou em circulação em maio, abastecendo a região central da cidade do Rio de Janeiro, onde ficará por

sels meses em período de teste. "Somos parceiros da Ambev há mais de dez anos e para esse projeto, poder contar com a frota de caminhão deles, uma das maiores do país, nos ajudará muito a determinar o melhor caminho para ampla utilização deste combustível", afirmou Roberto Cortes, presidente e CEO da MAN Latin America.

De acordo com o executivo, a MAN está bastante envolvida com pesquisas com biocombustíveis renováveis e alternativos. É uma das pioneiras a investir na tecnologia bicombustível no Brasil. Possui pesquisas em biodiesel e etanol e, em outras frentes, realiza testes com diesel de cana e veículos híbridos, como o diesel-hidráulico.

"A Coopercarga tem em sua identidade a preocupação com a sustentabilidade e busca realizar ações que minimizem os impactos de suas atividades no ambiente. Essa parceria com Ambev e MAN vem para fortalecer ainda mais esta ideologia. Seleccionaremos as melhores equipes para testar e gerenciar esse veículo, verificando na prática seu desempenho", disse Osni Roman, presidente da Coopercarga. Segundo o executivo, se o desempenho do veículo atender às expectativas projetadas pelos participantes, dentro de um ano a tecnologia deverá ser levada para outros locais do país.

"Na Ambev, buscamos, em todas as áreas da companhia, apostar em projetos que nos coloquem a caminho de um mundo melhor. O gás natural é um combustível alternativo muito menos poluente e que já conta com uma rede madura e pulverizada de distribuição no país. Este projeto inovador tem o potencial de mudar a matriz de combustível de grande parte da frota de caminhões do Brasil, deixando-a mais limpa e melhor para o meio ambiente", disse Vinicius Barbosa, vice-presidente de logística e suprimentos da Ambev.

O combustível utilizado no novo caminhão de distribuição de bebidas tem autonomia de cerca de 200 km e o sistema

de armazenagem de gás natural não altera sua capacidade de carga útil – sendo a mesma da versão a diesel, de até 10 palletes de 1.250 quilos, o equivalente a cerca de 9.400 garrafas. Além disso, traz mais conforto ao motorista, pois com a nova configuração houve uma significativa redução nos níveis de emissão sonora.

A tecnologia foi desenvolvida sobre um Constellation 24.280 6x2 que, quando comparado a sua versão movida a diesel, apresenta uma estimativa de ganho na operação (R\$/km) de aproximadamente 10%. Os cilindros são produzidos em fibra de carbono com liner plástico e, juntos, ocupam uma área de 150 m² atrás da cabine. A operação conta também com a parceria da Gás Natural Fenosa, responsável pelo fornecimento do combustível.

A Coopercarga realiza a operação logística para a Ambev há mais de 12 anos, prestando os serviços de transferência, movimentação interna de armazéns e distribuição urbana. São mais de 1.200 pessoas envolvidas diariamente nas operações das praças do grande centro do Rio e São Cristóvão, Grande São Paulo, Londrina (PR), e no nordeste e sul do país. Atualmente, a frota da Coopercarga é composta por 1,9 mil veículos, com idade média de aproximadamente quatro anos.

Osni Roman disse que há bastante interesse da Coopercarga na aquisição de caminhões com combustível alternativo assim que os fabricantes começarem a vender os veículos. "Esse projeto da MAN é bastante ambicioso. Então, acreditamos que, após os testes, eles possam disponibilizar as primeiras unidades comercialmente", afirmou o presidente da transportadora.

A Coopercarga tem 20 anos de atuação no Brasil e Mercosul. Atualmente, conta com 60 filiais. Além do Rio de Janeiro, atua em São Paulo e Santa Catarina para a Ambev. A empresa prospecta novos pontos de distribuição com a fabricante de bebidas.

Para a Copa do Mundo, a Coopercarga



O caminhão MAN movido a gás natural veicular, que tem preço atraente no Rio

se preparou para atuar com aumento de capacidade de 40%. Houve um reforço de 50 caminhões, somando 400 para a distribuição de bebidas durante os jogos do Mundial de Futebol. Segundo Roman, nos meses mais frios as vendas de bebidas apresentam uma queda de 30%, deixando parte da frota de distribuição de bebidas parada. "Estamos neste ano atuando até acima da capacidade do verão, já que haverá muitos turistas e pessoas em circulação nas grandes cidades brasileiras que sediarão os jogos da Copa do Mundo", disse.

Para ele, um caminhão em que os custos diminuam dá vantagem competitiva ao operador de transportes. "Quem sabe nas Olimpíadas o caminhão já não esteja compondo uma grande fatia de nossa frota. Tem tudo para dar certo, principalmente em praças como a do Rio de Janeiro, onde o custo do gás natural veicular é atraente", afirmou.

Rodovale lança semirreboque para transporte de carvão vegetal

De olho no importante mercado deste insumo, a companhia desenvolveu um produto com piso móvel, que reduz a necessidade de mão de obra e traz mais agilidade na hora de descarregar o carvão vegetal

■ MÁRCIA PINNA RASPANTI



O novo semirreboque carvoeiro tem elevada capacidade volumétrica de carga e piso móvel

O BRASIL É UM DOS MAIORES PRODUTORES e consumidores mundiais de carvão vegetal, um insumo energético utilizado no setor industrial (de 85% a 90% do consumo), principalmente pelas indústrias siderúrgica, metalúrgica, química, farmacêutica e bélica. As residências absorvem cerca de 9% da produção; seguidas pelo setor comercial, com 1,5%. Pensando neste grande mercado, a Rodovale desenvolveu um semirreboque para o transporte do produto. O conceito central aplicado no projeto da carvoeira está na multifuncionalidade que permite ao cliente optar, no mesmo projeto, por piso fixo ou móvel.

De acordo com Rudi Becker, diretor da Rodovale, os semirreboques que

geralmente são usados neste tipo de transporte possuem com uma caixa de carga sobre a qual está adaptada uma gaiola para o transporte do carvão vegetal. "O grande diferencial do nosso produto está no projeto, especificamente desenvolvido para a construção de um semirreboque carvoeiro. Isto significa que todos os conceitos utilizados nasceram a partir da pesquisa realizada junto a clientes deste modal que participaram ativamente, expressando suas dificuldades e necessidades de melhorias nos equipamentos rodoviários para a logística do carvão vegetal", explica.

A principal exigência dos transportadores de carvão vegetal é quanto à capacidade volumétrica do equipamento. "A nova

demanda é a automação no semirreboque carvoeiro para o descarregamento da carga, até então realizada manualmente. Tal exigência tem origem na adequação às normas e leis trabalhistas em relação à segurança, bem-estar e saúde do trabalhador, além da escassez de mão de obra", diz Becker. O novo modelo tem capacidade para transportar de 120 a 126 metros cúbicos.

Segundo Becker, a Rodovale, como fabricante de semirreboque piso móvel para transporte de cargas volumosas em outros segmentos, enxergou no transporte de carvão vegetal uma excelente oportunidade para expandir seus negócios. "O início do desenvolvimento do produto deu-se a partir de um pedido inicial de cinco unidades da Transportadora Figueiredo, de Minas Gerais, e do apoio deste cliente para realizar as pesquisas necessárias para o desenvolvimento do projeto no mercado mineiro. Acompanhei uma equipe de técnicos para observar as características dos produtos utilizados até então e entender a logística do carvão vegetal. A partir deste momento começamos a criação do semirreboque carvoeiro Rodovale", conta.

O maior diferencial do produto Rodovale está no projeto integrado, especialmente desenvolvido para o transporte de carvão vegetal, que se preocupa desde o princípio da concepção e construção com as necessidades e resolução das melhorias necessárias para este modal. "Resolve questões como aumento no volume transportado, facilita a manutenção e reduz o tempo de

parada dos veículos e os custos com manutenção. As inovações estão em chassis especialmente projetados para receber uma caixa de carga modular, na própria caixa e na instalação de piso móvel para automação do descarregamento da carga. O carvão vegetal precisa de elevada capacidade volumétrica dos semirreboques carvoeiros, entretanto seu peso específico dentro dos volumes possíveis de serem alcançados, impondo um novo desafio que é a redução da tara. Para isso utilizamos aços especiais na construção dos chassis e nos módulos da caixa de carga”, explica Becker.

Para o diretor da Rodovale, o futuro do transporte de carvão vegetal no Brasil é muito promissor, por se tratar de matéria-prima primária na produção do ferro gusa, que tem grande importância na economia brasileira. “Existem muitas empresas de produção deste tipo de ferro que usam em grande escala o carvão vegetal. No mundo inteiro, não existe forma de substituição do carvão vegetal por outra matéria-prima na formulação do ferro gusa”, diz. A participação do semirreboque carvoeiro na linha de produção da empresa é de 1,5%. Com o novo produto, a expectativa é alcançar 4% de participação em 2015, mantendo um incremento de 10% ao ano, a partir de 2016.

A Transportadora Figueiredo, que fica em Paraopeba, em Minas Gerais, adquiriu cinco carvoeiros Rodovale de piso móvel. “As vantagens são economia e rapidez, pois, com o piso móvel, não há necessidade de mais mão de obra”, diz Luciano da Silva Figueiredo, gerente operacional da empresa. A Figueiredo transporta cerca de 200 mil metros cúbicos por mês de carvão vegetal, abastecendo várias indústrias siderúrgicas no próprio estado. “Não percorremos distâncias muito longas, geralmente cada viagem tem cerca de dois mil quilômetros (ida e volta). Ainda existe transporte irregular de carvão, mas temos visto que estas práticas estão diminuindo muito”, informa.

Para Breno Augusto Simões, diretor da Automolas União e Transportes, que também comprou três carvoeiros Rodovale com piso móvel, a situação do transporte de carvão vegetal mudou muito nas últimas décadas. “Antes, o produto era levado em sacos nas carretas ou em caminhões com baú aberto de zinco. Hoje, vemos que as transportadoras se preocupam cada vez mais em utilizar os implementos adequados”, diz. A Automolas União fica em Sete Lagoas, Minas Gerais, e transporta cerca de 85 mil metros cúbicos do produto por mês (o peso do carvão varia de acordo com o tipo de madeira), abastecendo usinas siderúrgicas no mesmo estado e no Rio de Janeiro.

Simões também aponta a economia devido à necessidade de menos mão de obra como o principal atrativo da carvoeira com piso móvel. “O motorista consegue descarregar sozinho. As usinas dão preferência aos caminhões com este tipo de implemento, por serem mais rápidos de descarregar. Assim, eles acabam sendo atendidos antes dos outros. Outra vantagem é que há menos risco de tombamento do veículo”, afirma.

CARGAS PERIGOSAS – Os maiores consumidores do carvão industrial estão nas regiões de Minas Gerais, Mato Grosso do Sul, Maranhão e Piauí, sendo que Minas lidera o consumo, e Mato Grosso do Sul está na frente em termos de produção nacional. Neste estado, de acordo com o Sindicarv (Sindicato das Indústrias e dos Produtores de Carvão Vegetal do Mato Grosso do Sul), a produção mensal tem picos que superam a marca de 300 mil Metros de Carvão (MDC) por mês. Em média, o volume produzido fica em torno de 100 mil MDC por mês, entre o carvão de floresta plantada e nativa. Em 2005, a produção nacional ficou em torno de 10 milhões de toneladas.



De acordo com o presidente do Sindicarv, existe uma polêmica em relação à determinação da ONU que classifica o carvão como produto perigoso, com combustão espontânea, o que obriga o uso de equipamentos de segurança no caminhão. “No entanto, o sindicato desenvolveu um trabalho de pesquisa junto com a Fundação de Ciências e Tecnologias do Rio Grande do Sul, submetendo o carvão a testes, em conformidade às exigências da ONU, que provaram que o produto não exerce combustão espontânea abaixo de 460 graus sem ignição, portanto impossível pegar fogo espontaneamente nas nossas condições climáticas. Agora, lutamos para que as normas sejam flexibilizadas em todo o país”, informa.

Segundo Rudl Becker, existe uma legislação geral para delimitar as dimensões dos conjuntos rodoviários no Brasil, mas para o transporte do carvão vegetal não existe uma legislação específica. “As dimensões possíveis são reguladas pela norma geral que permite, para semirreboques, comprimento máximo do conjunto rodoviário 18,6 metros, largura máxima 2,6 metros e altura máxima do solo 4,4 metros. Quanto à capacidade de carga PBT (peso bruto total) a referência é o número de eixos e o respectivo posicionamento dos mesmos no equipamento. Assim, ao desenvolver novos projetos, a Rodovale busca maximizar o uso de volume útil para embarcar carga, que no caso do carvão vegetal, que tem baixo peso específico, é muito importante”, explica.

Blindados dão mais segurança na estrada

Empresas de transporte de valores desenvolvem caminhões rodoviários blindados para transportar cargas volumosas de alto valor agregado

BY WAGNER OLIVEIRA



Com o sucesso de carga blindada rodoviária, Brinks aumenta frota de caminhões

A QUESTÃO DO ROUBO DE CARGAS NO Brasil se tornou tão complexa que abre um novo mercado para transportadoras antes especializadas no transporte de valores. Brinks, Prosegur e Protege criaram novas soluções para transportar cargas de alto valor agregado. Elas desenvolveram caminhões e carretas blindadas para fazer o transporte de eletroeletrônicos, celulares, remédios entre outros produtos altamente visados por quadrilhas especializadas no roubo de mercadorias de fácil colocação no varejo.

Os primeiros serviços de cargas especiais realizados por transportadores de valores começaram a surgir há três anos e ganham importância dentro do negócio das transportadoras de valores. A Brinks, que já conta com uma frota de dez

veículos, encomendou novos caminhões à Mercedes-Benz em razão do aumento de procura por parte dos serviços. A empresa criou uma divisão exclusiva para trabalhar com as cargas especiais, atuando em parcerias com grandes operadores logísticos, transportadoras ou diretamente com embarcadores.

Os caminhões voltados para cargas especiais começam a operar no longo curso. Em razão de serem veículos blindados, há toda uma questão de segurança por trás. A legislação que rege o serviço é definida pela Polícia Federal, que em tese é o agente fiscalizador do serviço. Os funcionários e seguranças que trabalham neste tipo de operação só podem fazer paradas programadas. A abertura das carretas ou baús, todos com blindagem, só ocorre no

destino, após autorização da transportadora que monitora o veículo em tempo real, em alguns com imagens em tempo real por câmeras instaladas em vários pontos do veículo blindado.

"O cliente contará com um caminhão blindado com as mesmas características de um carro-forte, algo que nenhuma transportadora comum disponibiliza, além de escolta armada, equipe de vigilantes, seguro da carga e o gerenciamento de risco. Ou seja, oferecemos o transporte, a segurança e o seguro em um único produto, no qual o cliente passa a ter um único interlocutor, destaca Solange Simões, diretora de soluções integradas de segurança da Prosegur.

De acordo com informações da Brinks, o custo do serviço ainda é alto em razão da equipe envolvida na movimentação da carga. Mas ela compensa na medida em que o cliente pode movimentar um único lote de uma vez sem ter que fazer divisões da carga numa transportadora comum para diminuir o risco de roubo e apólice do seguro. Segundo informações da empresa, o índice de roubo está próximo de zero.

Um dos veículos mais usados pela transportadora é Mercedes-Benz Atron bicudo. Alongada, a cabine é blindada com o nível 5 – o maior permitido pelo Exército para uso civil. Além do motorista, o veículo pode levar mais três vigilantes, todos armados. Há uma série de procedimentos para a saída do veículo durante as viagens.

Apenas o chefe da operação está autorizado a descer do veículo. Em caso de acidente, a equipe deve ficar dentro do veículo.

Em caso de barreiras e operações da Polícia Rodoviária Federal, a equipe tem de comunicar com a central da empresa, que vai checar com o posto policial mais próximo a veracidade da operação. Em postos alfandegários nas divisas estaduais, a equipe também só pode abrir o local da carga com comunicação expressa à base da empresa.

Todos esses procedimentos são utilizados para garantir a maior segurança à operação. O Brasil atualmente é dos países com maior índice de roubo de cargas. Pesados, os caminhões e carretas com blindagem já passam a ser uma anomalia em razão da insegurança que vive os profissionais das estradas, sujeitos a muitos riscos durante as viagens.

Foi pensando em atuar na linha de produção das empresas que a Protege criou o Carga Segura, serviço que transporta cargas de alto valor em um caminhão blindado, utilizando um modelo diferenciado. Com isso, a empresa busca atender amplo limite de carregamento, seguro total sobre o valor da carga, melhor custo de seguro (ad valorem), com risco minimizado pela baixa exposição da carga e caminhão tripulado por uma equipe de vigilantes treinados.

O serviço de caminhões blindados é mais uma arma contra o crime organizado que atua em todo o país. As transportadoras investem cada vez mais em ações para mitigar o roubo de cargas – uma chaga que ainda prejudica os transportadores e tira a tranquilidade dos profissionais da estrada.

Além de blindados, equipamentos, sistemas e tecnologias, os serviços de gerenciamento de ponta ajudam a diminuir riscos de roubos de cargas. As tecnologias de rastreamento de veículos e cargas andam juntas com sistema de telemetria, protegendo os combalôs e as mercadorias, e ajudando a diminuir custos das frotas para as empresas.

LEGISLAÇÃO – Depois de muito cobrado e pressionado por entidades representantes das empresas de transportes, o



Protege leva para estradas o mesmo conhecimento com o transporte de valores

governador de São Paulo, Geraldo Alckmin, sancionou neste ano lei que cassa a licença de estabelecimentos flagrados com produtos roubados. É o primeiro passo para diminuir a ação dos bandidos, mas enquanto os embarcadores e transportadores não têm total segurança o mercado vai criando novas soluções.

Se tudo ocorrer como os transportadores esperam, o roubo de cargas terá uma queda vertiginosa neste ano. O Sindicato das Empresas de Transporte de Cargas do Estado de São Paulo (Setcesp) avalia que a nova lei poderá diminuir em até 80% o roubo de cargas no estado mais desenvolvido do Brasil.

“É em São Paulo que ocorre a metade dos roubos no Brasil, país onde são registradas cerca de 14 mil ocorrências por ano”, disse Manoel Sousa Lima Jr., presidente do Setcesp e um dos articuladores da lei. De acordo com ele, dos 7.000 roubos verificados em São Paulo, mais de 70% se concentram na zona norte da cidade e na cidade de Guarulhos, onde opera a maioria das transportadoras com sede em São Paulo. No ano passado, as ocorrências no Estado de São Paulo aumentaram 8,3% em relação a 2012, de acordo com a

Secretaria Estadual de Segurança.

Para fechar ainda mais o cerco aos criminosos, Sousa já tem a promessa do governador de instalar um posto avançado da Polícia Civil dentro da sede do Setcesp, que também está localizado na Vila Maria, às margens da rodovia Presidente Dutra e próximo à Marginal do rio Tietê.

Sancionada em janeiro na sede do Setcesp pelo próprio governador Geraldo Alckmin, a lei prevê cinco anos de cassação da inscrição da empresa no cadastro de contribuintes do ICMS, em casos de aquisição, transporte, estoque ou revenda de quaisquer bens de consumo, gêneros alimentícios ou outros produtos industrializados, advindos de ação criminosa.

“Quando um caminhão é roubado, um representante da transportadora tem de se deslocar até uma delegacia mais próxima e esperar o atendimento do delegado de plantão, que, na maioria das vezes, não está disponível para um registro imediato da ocorrência. Com um funcionário da polícia dentro do Setcesp, o transportador pode vir aqui, registrar a ocorrência para rapidamente a quebrar ‘cal’ no sistema da polícia, diminuindo o tempo de fuga para o bandido”, reforçou Sousa. ■

Montadoras aderem ao programa do governo de Minas Gerais

Veículos novos já começam a ser entregues em substituição a caminhões antigos que rodavam no estado

DE WAGNER OLIVEIRA



MAN é uma das montadoras que fornecem caminhões para a renovação de frota em Minas

A MAN LATIN AMERICA, FABRICANTE dos caminhões e ônibus Volkswagen e MAN, já entregou o primeiro caminhão da marca comercializado por meio do programa de renovação de frota de Minas Gerais, criado pelo governo mineiro para tirar das ruas veículos comerciais com mais de 30 anos de uso. O modelo Volkswagen Worker 17.190, financiado pelo Banco Volkswagen, foi entregue pela concessionária autorizada Veminas ao depósito de material de construção civil Gonçalves & Prado, localizado no município de Mário Campos (MG).

Além da MAN, Iveco e Mercedes-Benz, ambas com fábricas em Minas Gerais, também já aderiram ao programa do governo mineiro. São Paulo e Rio de Janeiro também lançaram incentivos para a retirada de caminhões velhos da rua, enquanto o Brasil estuda a implantação de um programa nacional de renovação de frota para

veículos comerciais.

"Estamos confiantes na iniciativa do governo de Minas. Ela permite que o pequeno empresário local e proprietários autônomos de veículos antigos, modernizem suas frotas e expandam seus negócios. Oferecemos veículos sob medida, que respeitam o meio ambiente e têm o melhor atendimento pós-vendas do mercado",



ênfatisa Ricardo Alouche, vice-presidente de vendas, marketing e pós-vendas da MAN Latin America.

Com a participação de 12 entidades de classe, entre elas a Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores (Anfavea), Sindipecas e Confederação Nacional dos Transportes (CNT), o governo tenta chegar a um acordo para desestimular o uso de caminhões velhos. Uma das metas é que o governo crie um incentivo de até R\$ 30 mil para o proprietário que aceitar entregar seu veículo para reciclagem. O custo assumido pelo governo seria deduzido dos impostos a serem pagos na compra de um veículo zero-quilômetro.

"Ao se tirar um veículo velho da rua, toda a sociedade ganha", afirmou Manoel Uma Jr., presidente do Sindicato das Empresas de Transportes de Cargas de São Paulo e Região (Setcesp). "Inclusive o governo, que, com menos acidentes, pode compensar os gastos para tratar pessoas envolvidas em acidentes de trânsito", disse.

Com o objetivo de fomentar a aquisição de caminhões novos, o programa mineiro isenta o comprador do pagamento de IPVA por dez anos. Também serão isentos da taxa de licenciamento no primeiro ano e da taxa de baixa no caminhão antigo. Podem participar proprietários de veículos com mais de 30 anos de utilização e com unidades emplacadas até 21 de outubro de 2013 no estado.

Por estar instalada em Minas Gerais, a

Para Ricardo Alouche, vice-presidente de marketing da MAN, iniciativa atrairá o programa empreendedor

Iveco também participa do programa mineiro de renovação de frota. "A renovação da frota beneficia transportadores, meio ambiente e sociedade, oferecendo maior segurança e fluidez no trânsito. Para a Iveco, é um grande privilégio participar dessa iniciativa em Minas Gerais", disse Alcides Cavalcanti, diretor comercial da Iveco.

De acordo com dados do governo mineiro, circulam algo como 94 mil veículos com mais de 30 anos no estado. A expectativa é de renovação de 10% a 15% dessa frota a cada ano. "A Iveco tem uma linha completa de soluções, que começam nos semileves e vão até os extrapesados. São veículos que atendem às expectativas do governo, pois são modernos, confiáveis e utilizam tecnologias que permitem um consumo reduzido de combustível, o que resulta na emissão de menos gases na atmosfera", disse Cavalcanti.

O primeiro caminhão entregue pela MAN dentro do programa de renovação de frota mineiro fará o transporte de materiais de construção como areia, brita, outros tipos de pedra e pó, retirados do depósito central da companhia e transportados às estações e obras espalhadas pela cidade mineira. Um caminhão antigo foi incluído no processo de aquisição do novo Volkswagen, e entregue na siderúrgica ArcelorMittal, uma das responsáveis pelo sucateamento de veículos com mais de 30 anos de idade, e que serão substituídos através do programa de renovação de frota em Minas Gerais.

"Estamos contentes em ser a primeira empresa do estado a adquirir um caminhão novo por meio desse programa. O processo é simples e rápido e já estamos preparados para a troca de mais um caminhão velho por um novo Volkswagen Constellation 24.280, que vai ao encontro das nossas necessidades de transporte na cidade", disse Janice Gonçalves da Silva Prado, proprietária do depósito. MAN é uma das montadoras que aderiram à renovação de frota em Minas.

Alcides Cavalcanti, diretor comercial da Iveco, diz que programa beneficia toda a sociedade



Instalado em Sete Lagoas, Iveco lança o todo a linha para o programa de renovação

Ainda neste ano deverá começar a ser implantado, em Minas Gerais, o primeiro centro de reciclagem para veículos e caminhões do país. Chamado de Mina Urbana, o espaço deverá satisfazer a demanda de mais de 90 mil veículos que precisam ser reciclados no estado.

O projeto é resultado de um protocolo de intenções firmado entre o Centro Federal de Educação Tecnológica de Minas Gerais (Cefet-MG) com a Agência de Cooperação Internacional do Japão (JICA). O Cefet-MG cederá espaço físico, professores e técnicos para atuarem no Centro de Desenvolvimento e Disseminação de

Tecnologias em Reciclagem Veicular. Já a empresa Kalho Sangyo fornecerá equipamentos e treinamentos e transferirá tecnologia para o projeto.

Por falta de recursos financeiros e falta de investimentos governamentais, o Brasil ainda não conseguiu desenvolver um programa abrangente de renovação de frota. Segundo as estatísticas, apenas 2% dos componentes veiculares são reciclados. No Japão, o índice é superior a 90%.

A iniciativa se une a outras propostas voltadas para tornar os transportes mais sustentáveis e reduzir os impactos ambientais causados pelos veículos. Automóveis, motos, ônibus e caminhões velhos, por terem a tecnologia ultrapassada, emitem mais poluentes e aumentam o risco de acidentes nas vias.

Estimativas do governo indicam que existem 230 mil caminhões com mais de 30 anos ainda em circulação no Brasil. A proposta apresentada pela sociedade à Casa Civil e ao Ministério do Desenvolvimento Indústria e Comércio (MDIC) visa garantir meios para a implantação definitiva do Plano Nacional de Renovação de Frota. O projeto está em análise para que seja definido um cronograma de implantação.





Crescem as vendas da linha Mercedes-Benz Sprinter

Com a comercialização de Sprinter van, furgão e chassi cabine avançando acima da taxa do mercado total, Mercedes-Benz amplia seu market share em comerciais leves

BY WAGNER OLIVEIRA

ENQUANTO O MERCADO DE VEÍCULOS como um todo no Brasil acumula queda de 5% nas vendas gerais, as vendas de vans, furgões e chassi-cabine cresceram 2% entre janeiro e maio deste ano em relação ao mesmo período de 2013. É uma informação relevante na medida em que esses veículos têm uso comercial, ou seja, é mais trabalho sendo realizado.

Quando o segmento é específico para passageiros, o mercado de vans cresceu 16%, passando de 4.467 para 5.202 unidades nos cinco primeiros meses deste ano

em relação ao mesmo período de 2013. Já a Sprinter, de acordo com a Mercedes-Benz, cresceu 36% – passou de 1.144 para 1.558 unidades emplacadas. O segmento de large vans, que considera todos os veículos entre 3,5 t até 5 t, para transporte de carga e passageiros, cresceu apenas 2%, passando de 13.905 para 14.134, números registrados nos cinco primeiros meses deste ano.

De acordo com Carlos Garcia, gerente sênior de vendas e marketing de vans da Mercedes-Benz do Brasil, o mercado para

vans de passageiros tende a manter o ritmo de crescimento até o final do ano. Ele também acredita que parte do aumento das vendas de vans está relacionada à Copa do Mundo por conta da maior procura por parte dos hotéis para atendimento dos turistas. Ele espera que, com as férias escolares, o setor de transporte de alunos renove parte da frota, como sazonalmente acontece com o segmento no Brasil.

Com 2.009 unidades emplacadas entre os meses de janeiro e maio deste ano, a Mercedes-Benz alcançou um crescimento

de 36% nas vendas de vans de passageiros da linha Sprinter em relação ao mesmo período de 2013. Para a Mercedes-Benz, o expressivo desempenho de vendas deve-se à consolidação da nova linha Sprinter no mercado, o que reforça a imagem do veículo no mercado.

O cenário positivo de crescimento resultou em uma participação de mercado de 30,1% no segmento de passageiros, aproximadamente 3% a mais na comparação com 2013, quando obteve 27%.

“Esse excelente desempenho comercial coloca a nossa marca entre os líderes nas vendas de vans de passageiros”, reforçou Garcia. “Ao mesmo tempo, quando consideramos o mercado de veículos comerciais leves como um todo, com vans, furgões e chassis, nosso crescimento foi de 8% em relação a 2013. No acumulado de janeiro a maio de 2014, foram emplacadas 4.122 unidades Sprinter, o que nos dá um market share de 23%, superior aos 22% do ano passado.”

O volume de emplacamento da Sprinter em 2014 confirma a tendência de evolução verificada ao longo de 2013, quando houve notável crescimento de 67% nas vendas em relação ao ano anterior. Isso elevou a participação de mercado da marca em veículos comerciais leves em 6 pontos percentuais – um salto de 14,9% em 2012 para 20,9% em 2013.

Os bons resultados de vendas ocorreram em todos os segmentos em 2013. Em vans, o crescimento foi de 50% em relação ao ano anterior (elevando para 26,2% a participação de mercado); em furgões, o crescimento chegou a 67% (16,1%); e em chassis, foi de 108% (22,9%).

Segundo Carlos Garcia, o avanço da Sprinter é resultado do compromisso cada vez maior da Mercedes-Benz com o negócio de veículos comerciais leves. “Temos hoje uma unidade de negócios específica, com equipe focada e treinada, portfólio maior e adequado às novas demandas e tendências de mercado e processos otimizados para agilizar o atendimento ao



A linha Mercedes-Benz Sprinter alcançou uma participação de mercado de 23% neste ano

cliente”, afirma o executivo.

A linha de produtos Sprinter busca ser referência de mercado em tecnologia, segurança e conforto, oferecendo melhor relação custo-benefício e preços competitivos. O atendimento personalizado e customizado aos clientes, graças à estruturação e especialização da rede de concessionários, também tem contribuído para o sucesso de vendas da linha Sprinter no mercado brasileiro.

MARCO HISTÓRICO – Desde 1997, quando a Mercedes-Benz iniciou a comercialização da linha Sprinter no Brasil, até abril de 2014, o volume de vendas totaliza 106.935 unidades. Esse resultado confirma a excelente aceitação pelas empresas de transporte, autônomos e novos empreendedores, que veem na Sprinter um parceiro de negócios, seja no transporte de cargas ou passageiros, como na prestação de diversos tipos de serviços.

De olho na dinâmica do segmento a Mercedes-Benz lançou mais um produto para avançar no segmento de vans. Com a nova Sprinter versão de 10 lugares (9 passageiros + motorista), a montadora da estrela de três pontas passa a oferecer um

veículo com características premium entre comerciais leves.

A nova versão é montada sobre a mesma plataforma da van Sprinter versão 15+1, ou seja, sobra espaço ao se retirar seis assentos. E assim, com maior espaçamento entre as poltronas, o passageiro ganha mais conforto. Além disso, a montadora melhorou material de acabamento interno e dispõe um nível maior de componentes, além de oferecer uma pintura externa mais refinada.

“É um veículo que o mercado já vinha requisitando”, afirmou Garcia. Além de atender aos prestadores de serviços no segmento de turismo e hotelaria, o veículo também tem como alvo famílias que precisam de uma alternativa para passeios e viagens. “Esta nova versão da Sprinter chega para consolidar a imagem da Sprinter, que vem firmando conceito entre consumidores do segmento”, disse.

A nova versão tem a nomenclatura oficial de van Sprinter 415, aumentando o atual portfólio, que já conta com as versões 15+1, 17+1 e a também exclusiva versão 20+1 – a maior do segmento no País. A nova Sprinter já está chegando aos concessionários brasileiros, com preço sugerido de R\$ 139.628,00 (ICMS de 12%).



Mac finaliza transporte de vagões para o VLT de Cuiabá

Operação logística exigiu desafios desde a partida da Espanha até a chegada em Várzea Grande, para evitar o içamento dos vagões, o que poderia acarretar danos e afetar o desempenho futuro das unidades

■ AMARILIS BERTACHINI

UMA OPERAÇÃO LOGÍSTICA MINUCIOSAMENTE planejada, dividida em onze carregamentos, trouxe ao Brasil um total de 120 vagões que compõem os 40 trens do Veículo Leve sobre Trilhos (VLT) em implantação na cidade de Cuiabá (MT). O principal desafio da Mac Logistic, empresa encarregada da operação, foi realizar um transporte intercontinental sem contar com nenhum içamento, desde a retirada das unidades na fábrica da indústria espanhola Caf, passando pelo transporte para o porto de Bilbao, o acondicionamento no navio, a descarga no porto de Santos e, por fim, a entrega ao cliente em Cuiabá, percorrendo quase dois mil quilômetros a partir do porto de Santos.

Isto porque o movimento de içar poderia acarretar danos aos vagões e afetar seu

desempenho posteriormente. "O projeto logístico nos conduziu para a utilização de trilhos em todas etapas da cadeia logística. A Mac adaptou trilhos na plataforma dos caminhões já na origem, retrando os VLTs da linha de produção diretamente para os caminhões. Da mesma forma, foram adaptados trilhos nos Mafis (contêineres-plataformas para o transporte de cargas especiais), e já no porto de origem foi realizada a transferência do caminhão para o Mafi, ambos adaptados com trilhos", conta Everaldo Barros, CEO da Mac Logistic. Foram utilizados navios ro-ro (que permitem o carregamento através de rodamgem), o que possibilitou evitar o uso de guindastes. Além disso, a empresa desenvolveu duas peças exclusivas: a mesa de transferência (Mafi-caminhão) e a rampa

de desembarque (caminhão-trilho), que possui 43 metros, peças que foram essenciais no cumprimento do desafio de operar a logística sem içamento, afirma Barros.

Na descarga, no porto de Santos, foram realizadas as mesmas adaptações com trilhos em caminhões pranchas, seguindo com a operação sem içamento. Lá foram realizados os procedimentos aduaneiros e, em seguida, as unidades foram retiradas dos Mafis e colocadas em 12 caminhões.

Começou, então, a jornada rodoviária, feita por caminhões com cerca de 30 metros cada que viajaram em comboio apenas durante o dia, a uma velocidade de cerca de 40 km/h, com monitoramento via satélite em tempo integral. A trajetória teve início no Terminal Marítimo Sabóá (margem direita) do porto de Santos e incluiu passagem

por nove importantes rodovias, entre as quais Anchieta, o Rodoanel, Castelo Branco e Raposo Tavares. Por questões de legislação, os veículos com prancha rebalçada, de grandes extensões, somente podem circular em períodos diurnos, por isso fora do horário permitido permaneciam estacionados em postos de combustíveis predeterminados e qualificados pela Mac.

Para essa última etapa rodoviária a Mac contratou duas empresas transportadoras e manteve uma terceira opção de transportadora, para o caso de contingências. “A participação das transportadoras foi fundamental no cumprimento do prazo de entrega”, comentou Barros.

Após percorrer os quase dois mil quilômetros, os vagões chegaram ao porto seco de Cuiabá, onde foi realizado o desembarço aduaneiro final para liberação da carga. No local de descarga, a Mac construiu uma rampa com 50 metros de comprimento, igualmente adaptada com trilhos, que permitiu a descarga do caminhão por rampa, diretamente para a linha férrea no Centro de Manutenção do diente, em Várzea Grande, região metropolitana de Cuiabá.

O último lote de vagões chegou ao Brasil na primeira semana de junho e a previsão da entrega dessas últimas unidades em Cuiabá era para o final do mês de junho. Os 120 vagões somaram, aproximadamente 15 mil metros cúbicos de mercadoria, com aproximadamente quatro mil toneladas. Cada VLT será composto por três vagões cujo peso unitário é de 15 toneladas.

“Toda a operação logística do VLT foi minuciosamente planejada para que todas as etapas atendessem aos critérios principais do projeto logístico; segurança, agilidade e competitividade”, declara Barros. A Mac Logistic opera em praticamente todos os segmentos da logística internacional e de cargas especiais, em diversas áreas, como siderúrgica, ferroviária, química e industrial.

Com know-how internacional em transporte de equipamentos ferroviários, a Mac participou da concorrência da CAF com



No desembarque em Santos, o vagão do VLT é transportado sobre uma plataforma Merf



Na etapa rodoviária a Mac contratou duas empresas transportadoras para a operação

mais de 20 operadores logísticos internacionais, e, segundo Barros, foi escolhida devido à sua experiência na América Latina, onde foi responsável pela operação logística do metrô de Medellín, na Colômbia.

O PROJETO – O VLT de Cuiabá deveria ter entrado em operação antes da Copa do Mundo, mas, assim como alguns outros projetos de mobilidade, este também não

ficou pronto a tempo para facilitar o transporte de passageiros durante o Mundial. O sistema terá 22,2 quilômetros de linhas e capacidade para transportar 400 pessoas a uma velocidade de até 60 km/h. O investimento está estimado em R\$ 1,4 bilhão. O VLT ligará o CPA (Centro Político Administrativo) ao Aeroporto Internacional Marechal Rondon, e o bairro de Coxipó ao centro da cidade. ■

Natura investe em produtividade

Estratégia da empresa para os próximos anos é acelerar o atendimento em todo o Brasil, garantindo que 70% dos seus produtos sejam entregues em 48 horas

ESONIA MONAES



Em todo o Brasil a Natura tem cerca de 100 mil caixas separadas e despachadas diariamente

ATENTA AO PERFIL MAIS EXIGENTE DOS consumidores brasileiros, a fabricante de cosméticos Natura investe fortemente em produtividade para garantir que os seus produtos cheguem mais rapidamente até os clientes. A estratégia da empresa para os próximos anos, segundo Fernando Boscolo, gerente geral de distribuição, é acelerar o atendimento em todo o território brasileiro, garantindo que 70% dos seus produtos sejam entregues em 48 horas. "Saímos de zero em entrega de produtos em até dois dias em 2009 e superamos os 40% em 2014", afirma Boscolo. Em 2010 o índice era de 10%, em 2012 subiu para 20% e em 2013 saltou para 33% dos produtos entregues em até 48 horas.

Para garantir este avanço, a Natura diversificou sua estrutura de atuação, deixando de trabalhar de forma centralizada, com um único centro de distribuição que mantinha em São Paulo, e ao longo de dez anos abriu sete CDs em várias localidades: dois na região sul (em Porto Alegre e Curitiba), dois em Minas Gerais (em Uberlândia e Juiz de Fora) e outros em Salvador, Recife e Belém. "Com essa estratégia de proximidade conseguimos reduzir significativamente o prazo de entrega dos nossos produtos, de nove para quatro dias, em média, em todo o território nacional", declara o gerente geral da empresa. "E continuamos trabalhando no dia a dia para atender cada vez mais em um prazo mais curto."

NOVO CD – Em seu recente programa de investimento a Natura destaca a inauguração de um novo centro de distribuição em São Paulo, na rodovia Anhanguera. Segundo Boscolo, este CD é o mais moderno do mundo, pois reúne o maior conjunto de sistemas automatizados de separação de produtos e equipamentos avançados para o controle das operações logísticas. "Este centro de distribuição tem capacidade para processar 2.000 caixas com 30 itens de produtos por hora", diz Boscolo. O controle de toda a operação é feito por 350 pessoas em dois turnos de trabalho. Já os CDs de Porto Alegre e Belém tem capacidade para movimentar 500 caixas por hora. Em todo o Brasil a Natura tem cerca de 100 mil caixas que são separadas e despachadas diariamente.

Boscolo esclarece que em todo centro de distribuição a Natura tem um sistema de separação moderno exatamente para dar



A Natura entrega seus produtos para mais de 1,2 milhão de consumidores de vendas

RENAULT LIDERA MERCADO DE VEÍCULOS ELÉTRICOS



A Aliança Renault-Nissan é líder em vendas no segmento de veículos elétricos com mais de 100 mil unidades comercializadas no mundo. Somente a Renault vendeu mais de 19.000 carros elétricos em 2013 no mundo, em um mercado que cresceu 83% em relação a 2012. O seu portfólio é composto dos modelos Kangoo Z.E, Fluence Z.E, Zoe e Twizy.

No Brasil a Renault já comercializou 66 unidades da sua família de veículos Z.E. (Zero Emissão), todas destinadas a instituições e empresas que desenvolvem projetos voltados ao uso e disseminação dessa tecnologia. Em 2013, foram dois carros para a CPFL, 32 Twizy para Itaipu em regime SKD (parcialmente desmontado) que serão montados em Foz do Iguaçu e mais dois Twizy montados; além de seis modelos Kangoo Max Z.E para FedEx. Em 2014, até junho, a Renault vendeu 20 unidades do Zoe para Itaipu e mais quatro Kangoo Maxi Z.E para a CPFL.

conta da tamanha complexidade de toda a operação. "Diferente do varejo tradicional que envia caixas fechadas para uma rede de supermercado, a Natura entrega os seus produtos para mais de 1,2 milhão de consultoras e cada uma destas profissionais faz mais de 1.200 pedidos diferentes. É uma combinação de produto em cada pedido que tende ao infinito, por isso, temos um sistema automatizado bastante avançado para separar as encomendas."

Essa pulverização de clientes, segundo Boscolo, exige uma estrutura robusta para

garantir uma cobertura de 98% dos municípios do Brasil. "Temos consultoras praticamente em todas as cidades. Na região do Amazonas entregamos os produtos de barco e às vezes temos que esperar o rio baixar para fornecer às pessoas. Existem locais que não têm estrada e a gente precisa chegar lá."

Boscolo comenta que o mercado brasileiro em geral está muito competitivo e as pessoas têm cada vez mais um sentimento imediato e querem receber rapidamente o seu pedido. Atenta a esse movimento, a Natura decidiu reforçar as suas estruturas e criar uma grande rede de distribuição para garantir que os seus produtos cheguem o mais rápido possível até a casa dos consumidores. "Hoje trabalhamos com planos para enfrentar não somente a competitividade do mercado, mas para suprir a demanda do cliente que quer mais rapidez no recebimento dos seus pedidos", diz o gerente da Natura.

Além da agilidade, a Natura tem a preocupação ambiental. "A empresa quer entregar rápido, mas com impacto ambiental cada vez menor no momento da distribuição", afirma Boscolo. "Parte da nossa estratégia de centralização através de CDs é justamente para não depender muito da malha aérea que gera um impacto ambiental muito grande (a emissão de gás carbono é maior do que o transporte terrestre), além do custo ser maior."

Para abastecer o mercado a Natura utiliza veículos elétricos e movidos a etanol, além da frota convencional terceirizada. "Já temos quatro veículos elétricos, modelo Renault Kangoo, operando. Utilizamos dois modelos em Campinas em parceria com a Companhia Paulista de Força e Luz (CPFL) e os outros são da FedEx. Temos também quatro caminhões trucks e duas carretas da Scania movidas a etanol para abastecer os CDs e os hubs, bem como triciclos e bicicletas elétricas para fazer as entregas na região metropolitana de São Paulo.

A Natura conta com a parceria de 11



Todos os CDs possuem conjunto de sistemas automatizados de separação

transportadoras, como a Fedex, a TPC, a Patrus, Dias, Rodoflex, Dialog e a TGestiona, que fazem as coletas dos produtos no centro de distribuição de São Paulo e entregam nos hubs da empresa.

Outra forma encontrada pela Natura para reduzir o impacto ambiental, segundo Boscolo, é por meio do reaproveitamento das embalagens. "Após entregar os perfumes às consultoras aproveitamos a caixa para despachar outros produtos", diz o gerente. "Também utilizamos caixas menores e recicláveis". Cerca de 85% das entregas são registradas por telefone celular.

Para garantir o atendimento com qualidade, a Natura também investe no treinamento dos seus motoristas, orientando estes profissionais sobre como se comportar no momento da entrega dos produtos e como falar com as consultoras. O controle de toda a operação é feito 24 horas por dia por meio de uma central de monitoramento que está instalada no CD de São Paulo. "Temos uma equipe de analistas de transporte em cada região, pois é um grande desafio entregar os produtos em 48 horas e as decisões precisam ser tomadas em minutos", comenta Boscolo.

Os desafios, segundo o gerente da Natura, são referentes à falta de infraestrutura nas estradas, os bloqueios que às vezes acontecem por causa de alagamentos e os locais de difícil acesso que exigem um trabalho diferenciado.

UPS dá continuidade ao programa de expansão

Estratégia da empresa é abrir mais centros logísticos nos próximos cinco anos para cobrir todo o território brasileiro com operações próprias

■ SONIA MORAES



Para as entregas expressas no Brasil a UPS conta com uma frota de 65 veículos

A UPS, OPERADORA LOGÍSTICA DE CARGA expressa, reforça sua estrutura de atendimento no Brasil com a instalação de um novo centro de distribuição em Cajamar (SP). A unidade tem 16 mil metros quadrados e será dedicada ao atendimento do setor de tecnologia e saúde. "Este centro de distribuição é resultado de uma operação de sucesso que tivemos em Goiânia onde abrimos em 2011 um armazém específico para a área da saúde", explica Nadir Moreno, presidente da UPS do Brasil. "A escolha deste local foi para suprir a demanda dos nossos clientes de São

Paulo, que têm suas fábricas instaladas em Jundiaí e Campinas, cidades próximas de Cajamar."

Nadir afirma que esta nova unidade é parte de um amplo programa de investimentos que a UPS começou a fazer no Brasil em 2009, quando deu início à expansão dos serviços para o mercado doméstico com operações próprias. "Antes atendíamos as 5.700 cidades por meio de parceria e tínhamos quatro centros de distribuição próprios em algumas localidades com maior concentração do PIB, como São Paulo, Campinas e Porto

Alegre", conta a presidente da UPS Brasil. "Em 2011 abrimos oito centros de distribuição (totalizando 12) nas principais capitais, como Curitiba, Salvador, Vitória, Recife e Fortaleza. Agora inauguramos o espaço para a área de tecnologia em Cajamar e em setembro vamos iniciar neste local as atividades para o setor da saúde."

A estratégia da UPS é dar continuidade ao programa de expansão até o final deste ano e passar a atender o interior de São Paulo com operação própria. "Considerando que esta região tem 20 milhões de habitantes e 18% de participação no PIB do Brasil é de extrema importância para o nosso negócio", afirma a presidente da UPS do Brasil.

Nos próximos cinco anos a UPS pretende abrir mais centros logísticos para cobrir todo o território brasileiro. "A intenção é que a modalidade terrestre, tanto na entrada quanto na saída da mercadoria, seja feita por operação própria, garantindo ao cliente o menor tempo em trânsito e a melhor visibilidade."

Em algumas localidades a UPS terá um centro operacional somente para a coleta e entrega de mercadorias. Já em locais de grande demanda haverá unidades maiores para recepcionar as remessas e entregar nas cidades adjacentes.

O espaço dedicado ao setor de tecnologia tem capacidade para 350 mil itens de componentes eletrônicos e estão estocados 250 mil tipos de peças. "São

demandas de duas, quatro e até 24 horas de serviço de pós-venda”, diz a presidente da UPS. “Neste local armazenamos, controlamos, despachamos as mercadorias e ainda fazemos os reparos nos componentes”. A unidade da saúde terá produtos farmacêuticos, biotecnológicos e dispositivos médicos.

ATUAÇÃO – No Brasil a UPS presta serviço por meio de quatro divisões: Remessas Expressas, Air Cargo, Supply Chain Solution e Capital. Para as entregas expressas no território brasileiro conta com uma frota de 65 veículos, aviões próprios e uma equipe composta de 1.000 empregados diretos e mais de 300 indiretos. “A diferença do nosso trabalho em relação ao dos concorrentes é que tudo é feito em casa, da mesma forma como acontece no Japão, na Europa e nos Estados Unidos”, declara José Acosta, presidente de public affairs e operações da América Latina da UPS região das Américas.

Entre os vários segmentos que presta serviços de entregas expressas a indústria automobilística e de autopeças são os maiores clientes da UPS no Brasil. Mas a empresa está atenta ao potencial do e-commerce. “Este tipo de comércio está crescendo 25% ao ano e

Nadir Morana: interior de São Paulo é de extrema importância para a empresa

prestes a tornar o país o sexto colocado no ranking mundial.”

Além do crescimento do e-commerce, o dinamismo da classe C – que representa hoje 50% da população e atingirá 11 milhões de pessoas nos próximos anos – também deverá impulsionar os negócios da UPS no Brasil. “A natureza da nossa atividade ganhará cada vez mais importância porque a classe C compra mais e necessita de uma solução mais eficiente, além de ser mais exigente.”

Como forma de contornar os desafios logísticos e manter a eficiência, a UPS investe anualmente US\$ 1 bilhão em tecnologia para melhorar cada vez mais a produtividade. “A falta de infraestrutura é um gargalo antigo para as operações logísticas e o Brasil está 50 anos atrasado neste campo com relação aos demais países”, compara Nadir. “O investimento de quase 2% que o país aplica neste setor não é nada se comparado com a China, que investe de 5% a 6% do PIB para melhorar a infraestrutura logística.”

Apesar dos desafios logísticos, Romalme Seguin, presidente da UPS região das Américas, afirma que o Brasil é um



mercado importante para a companhia. “Além da maior demanda por genéricos, aumentou o acesso da classe média aos medicamentos”, diz a executiva.

A estimativa da presidente da UPS do Brasil é que as concessões dos portos e aeroportos coloque o Brasil em um patamar completamente diferenciado e melhor preparado para infraestrutura logística.

ATIVIDADES – Presente em mais de 220 países, a UPS entrega diariamente 16,9 milhões de pacotes e documentos, manuseia mais de 700 mil embarques marítimos e registra anualmente mais de cinco milhões de embarques pela alfândega americana.

Para os serviços de entregas expressas, a operadora logística conta uma frota de 96.361 veículos, 237 aviões próprios e 395 mil funcionários (318 mil nos Estados Unidos e 77 mil em outros países). Em 2013 o faturamento da companhia totalizou US\$ 55,4 bilhões.



A UPS tem uma frota de 86 mil veículos, 237 aviões próprios e quase 400 mil funcionários

Confiance Log inicia parceria com a JBS Seara

Operador logístico frigorificado realizará a distribuição de alimentos industrializados para o varejo

■ WAGNER OLIVEIRA

O MERCADO DE DISTRIBUIÇÃO VAREJISTA vem mudando muito suas características nos últimos anos. Para diminuir custos e repassar vantagens, marcas buscam encurtar a distância entre a indústria e consumidor final, eliminando, em muitos casos, a figura do distribuidor ou varejista independente. Para isso, a logística entra como parte fundamental, já que fica responsável pela armazenagem e entrega dos produtos, principalmente, os perecíveis.

É neste contexto que a Confiance Log, empresa que atua com armazenagem e distribuição de cargas congeladas e resfriadas, iniciou em abril operações de cross-docking com a produtora de alimentos JBS Seara. O objetivo da Confiance Log é continuar crescendo no setor de distribuição de frigoríficos, onde vê potencial para dinamizar suas operações.

Com armazém próprio na zona leste de São Paulo, a empresa recebe a carga da JBS. Depois de etiquetada e armazenada, em seguida a empresa faz a distribuição para pequenos pontos do varejo ou rede de supermercados na região da cidade em que atua.

Com a dificuldade do trânsito urbano, uma empresa do porte da JBS prefere terceirizar suas operações de distribuição, onde é preciso mais conhecimento e foco do transportador que dominar com mais facilidade a operação ponto a ponto a qual o varejo está submetido.

O primeiro trabalho da Confiance Log para a JBS foi feito na madrugada do dia 8 de abril. Na ocasião, o operador logístico



Confiance Log faz distribuição de alimentos industrializados da JBS em São Paulo

recebeu o primeiro lote de alimentos industrializados, pesando seis toneladas, que foi armazenado no centro de distribuição próprio localizado na capital paulista.

A carga, trazida do CD da JBS Seara situado na Rodovia Anhanguera, seguiu então nos caminhões da Confiance Log para distribuição em supermercados na zona leste de São Paulo e no entorno da região. O contrato tem duração de um ano e prevê a movimentação de cerca de 500 toneladas de alimentos.

Segundo a diretora da Confiance Log, Rosemary Parossian, a parceria com o novo cliente é muito animadora, por se tratar de uma operação de cross-docking inédita. "Nós somos o primeiro transit point para distribuição fora das operações internas da JBS Seara", disse.

Para atender seus clientes, a Confiance conta com um armazém frigorificado de 1.000 m² com capacidade para 2.500 posições paleta. A distribuição dos produtos

da JBS Seara será realizada com utilização de veículos agregados e da frota própria, todos com temperatura controlada.

O espaço está localizado próximo à Marginal Tietê, com acesso pelas rodovias Fernão Dias e Presidente Dutra – duas das principais vias de escoamento da capital paulista. A estrutura frigorificada é preparada para armazenar alimentos refrigerados e congelados. Nela, operam duas empilhadeiras elétricas, uma paleta elétrica e dez paletas hidráulicas. Foram investidos R\$ 2,5 milhões na construção da nova edificação para a expansão da empresa.

Segundo Rosemary, o operador logístico adquiriu, desde a sua fundação, em 2006, grande expertise no atendimento a redes de supermercados, principal foco da empresa. A Confiance Log também oferece aos clientes o acompanhamento da temperatura dos ambientes de armazenamento por meio de um software que monitora as mercadorias desde o recebimento até a expedição.

INÍCIO DE OPERAÇÃO – Sedada na capital paulista, a Confiance Log foi fundada em 2006 com o objetivo inicial de organizar os processos logísticos de produtos frigorificados e perecíveis de uma rede de mercados na capital. Atualmente a empresa atende todo o estado, oferecendo serviços como recebimento de carga, armazenagem frigorificada e refrigerada, picking, distribuição, paletização e cross-docking. Além do armazém próprio, a estrutura da Confiance inclui ainda 10 mil m² de pátio externo. ■

XX
Fórum
Internacional Supply Chain
Expo.Logística **2014**

Inscrições Abertas

(21) 2524-4401 - www.ilos.com.br

14 a 16 . Outubro

Hotel Royal Tulip

São Conrado - Rio de Janeiro

Participe da 20ª edição do mais tradicional e conceituado evento de Logística & Supply Chain do Brasil



20
anos

- Palestrantes Internacionais
- Pesquisas Inéditas
- Mega Sessões, Sessões Gerais, Cases, Tutoriais e Workshops
- 14º Prêmio ILOS
- Expo.Logística – Networking de alto nível

Conheça as vantagens de ser um patrocinador e/ou expositor

PATROCÍNIO



KNAPP



Especialistas em logística e supply chain

(21) 3445 - 3000 - (21) 3175-3050

Iwex busca se destacar em produtos químicos

Com nova gestão, empresa familiar assume nova identidade e investe em inovações que reduzem o custo da operação

IRIWAENER OLIVEIRA

SEDIADA NA CIDADE DE SÃO PAULO, A Iwex aposta em uma nova gestão para se destacar no transporte de produtos químicos, onde a segurança determina o sucesso da operação. A Iwex quer construir um novo perfil com a chegada de Wander Sinigaglia, integrante da família fundadora, mas que estava fora da companhia, ao passar 14 anos no mercado como principal executivo de grandes empresas de logística e transportes, como Grupo Arex e Golden Cargo.

Com investimento de R\$ 2,5 milhões a empresa assume nova identidade visual e desenvolveu um novo tipo de implemento para o transporte de produto químico que diminui o custo da operação – vantagem que espera levar para os clientes e conquistar novas posições no concorridíssimo mercado de transportadores de produtos químicos, sempre afetado por muitos custos em razão da carga de produtos perigosos.

“O objetivo é crescermos de forma sustentável, inovando nas operações com o mesmo nível de envolvimento e comprometimento dos nossos fundadores, sem perder a estreita relação com a equipe, mantendo-a motivada em benefício de nossos clientes”, comenta Sinigaglia. “Estamos passando por um processo de especialização hoje muito necessário para cargas dedicadas.”

Segundo o executivo, por meio do desenvolvimento do novo implemento, é possível aumentar a capacidade de carga, o que diminuirá o custo para o transportador e, conseqüentemente, para o embarcador. “Estamos apostando muito nisso, pois podemos provar que podemos transportar

mais por menos, aumentando a produtividade”, enfatizou.

A Iwex atua em todo o Sudeste, Sul e Centro-Oeste. Atualmente, conta com uma frota com 36 composições, mas já tem planos de agregar mais dez veículos – todos com os Implementos novos – a partir do segundo semestre, quando o semireboque for homologado pelas autoridades responsáveis pela emissão do documento que autoriza o transporte de cargas perigosas. “Com a nova configuração, vamos aumentar de 48 para 58 paletes”, disse. Além de já virem equipados com novas tecnologias, como freio ABS, os novos veículos são dotados de tração 6x2.

Desde 1965 no mercado, a empresa assume nova identidade, passando a se chamar Iwex Transportes e Logística. Conforme o executivo, a empresa iniciou as atividades com seu avô em 1965, basicamente no transporte de produtos agrícolas no eixo São Paulo-Santos.

Na década de 70, já sob o comando de seu pai, a empresa aproveitou a



Wander Sinigaglia: empresa passa hoje por um processo de especialização



proximidade para a atração de Indústrias na região paulistana da Mooca, ampliando a oferta de serviços a vários segmentos Industriais. Já nos anos 80, conquistou a operação de um dos maiores refinadores e Distribuidores de produtos químicos e petroquímicos da época, o Grupo Ibraso, e a empresa começava então sua especialização nesse segmento de transporte. Essa especialização permitiu rápida expansão junto às outras grandes empresas do setor, como Rhodia, Carbocloro, contribuindo, significativamente, para a essência do que hoje permanece na Iwex.

Em 2005, obteve sua primeira certificação SASSMAQ, vindo a se recertificar em abril de 2014. A partir deste ano a empresa começou a desenvolver junto com seus parceiros estratégicos equipamentos de transporte que conferem, além de maior capacidade de carga e elevado nível de segurança, sistemas de anticóliação, antitombamento e suspensão pneumática.

“Com essas ações e por meio do nosso networking, atraímos interesses de investidores em alavancar o crescimento da empresa, e acreditamos que o desenvolvimento desses novos produtos/equipamentos, associados à nossa experiência, nos permitirão consolidar e expandir as relações com nossos clientes e o mercado, com operações desenhadas sob medida, para conferirmos alto desempenho e segurança”, afirmou Sinigaglia.

Maiores & Melhores | 2014

DO TRANSPORTE DO TRANSPORTE DO TRANSPORTE

O EVENTO QUE VAI PREMIAR A EFICIÊNCIA DO SETOR
TEM UM LUGAR RESERVADO PARA SUA EMPRESA.

Lançamento
da edição

Maiores & Melhores



2014



ANUNCIE NA EDIÇÃO, PARTICIPE DO EVENTO.

mais informações:

11 5096-8104 - [marcelofontana @ otmeditora.com.br](mailto:marcelofontana@otmeditora.com.br)



Meta para reduzir emissões

Estudo encomendado pelo Greenpeace mostra que seria possível reduzir a emissão de poluentes veiculares mesmo com a previsão de que haverá o dobro de veículos nas ruas do Brasil até 2030

BIAMARILE BERTACCHINI

APESAR DA ASSUSTADORA ESTIMATIVA de que o número de carros nas ruas do país deverá dobrar até 2030, o alarmante volume de emissões de gases estufa decorrente desses veículos poderia ser reduzido substancialmente se a Indústria brasileira de veículos adotasse medidas de eficiência energética alinhadas às ações europeias. Isso é o que mostra um estudo realizado pelo Coppe/UFRJ (Instituto Alberto Luiz Coimbra de Pós-Graduação e Pesquisa de Engenharia da Universidade Federal do Rio de Janeiro), por encomenda do Greenpeace. A conclusão do estudo chamado de "Eficiência Energética e Emissões de Gases de Efeito Estufa (GEE)" é de que mesmo com o dobro de carros as emissões poderiam ser até menores que atuais, caso a Indústria adotasse as mesmas metas de eficiência energética em vigor na Europa.

"O Brasil é o quarto maior mercado de automóveis do mundo e, no entanto, estamos muito atrasados quando o assunto é eficiência energética e consumo de combustíveis dos veículos. Vários países têm adotado metas rigorosas para que seus carros reduzam o consumo energético e emitam menos gases estufa. É hora de as montadoras que operam no Brasil assumirem a responsabilidade pelo impacto que têm no clima e serem coerentes ao adotar padrões semelhantes aos que elas já têm lá fora", diz Iran Magno, coordenador da campanha de

Clima e Energia do Greenpeace.

As emissões brasileiras do setor de transporte cresceram significativamente nos últimos anos. Segundo o Observatório do Clima, esse aumento foi de 143% entre 1990 e 2012. Um vazamento de dados de um relatório com conclusões de cientistas sobre a crise climática global – divulgado pela Imprensa Internacional uma semana antes do IPCC (Painel Intergovernamental de Mudanças Climáticas da ONU) – mostrava que até 2050 as emissões do segmento de transporte devem ser as que mais crescerão no mundo, puxadas, principalmente, por países emergentes.

Atualmente, o programa Inovar-Auto, do governo federal, é que direciona essa questão no Brasil. O Coppe/UFRJ calcula que, de acordo com a meta deste programa, que prevê um ganho de eficiência de 12% até 2017, as emissões veiculares em 2030 seriam de 88 megatoneladas de CO₂ equivalente (Mton CO₂ eq). Porém, o instituto ressalta que se o país fosse mais ousado e adotasse a mesma meta definida pela União Europeia de 1,22 megajoule/quilômetro (MJ/km) até 2021 seria possível deixar de emitir, entre 2010 e 2030, quase duas vezes o que foi emitido pelos veículos leves em 2012.

Na opinião do professor Emilio La Rovere, que coordena o Centro de Estudos Integrados sobre Meio Ambiente e

Mudanças Climáticas do Coppe, é fundamental a criação de uma política de estímulo aos fabricantes e aos compradores de veículos leves para reduzir o consumo de combustíveis como gasolina, álcool e gás natural.

O ESTUDO – O trabalho do Coppe/UFRJ compara três cenários de eficiência energética na frota de veículos do Brasil e aponta as diferenças entre eles nas emissões de gases estufa até 2030. Nos três casos, o ano base é 2011, quando a eficiência média dos veículos novos estava em 2,07 MJ/km e as emissões totais eram de 79 Mton CO₂ eq – volume equivalente a cinco vezes o que a cidade de São Paulo emitiu no ano de 2011.

O primeiro cenário é o programa Inovar-Auto, em que a Indústria alcança a meta voluntária estipulada. O segundo panorama, considerado moderado, calcula que os carros produzidos no país atingiriam a mesma meta de eficiência adotada pela Europa – só que apenas em 2023, com dois anos de atraso. Neste caso, as emissões em 2030 chegariam a 68 Mton CO₂ eq.

Já no terceiro cenário, o mais otimista, foi considerado que os veículos novos brasileiros já estariam equiparados às metas de eficiência europeia em 2021, mesmo ano que o bloco europeu estipulou para que os carros cheguem à média de 1,22 MJ/km. Deste modo,



as emissões totais dos automóveis brasileiros alcançariam

67Mton CO₂ eq. Em 2030, se comparado este cenário com o de referência, a redução de emissões seria de quase 24%.

"Além de voluntárias, nossas metas de eficiência são muito pouco ousadas se levarmos em conta que o Brasil é, e vai continuar sendo pelos próximos anos, um dos principais mercados de carro do mundo. Montadoras e governos precisam trabalhar juntos para que os

carros produzidos sejam mais limpos e eficientes, alinhados com a realidade de outros mercados automobilísticos", declara Magno.

MOBILIDADE URBANA – Na avaliação do Greenpeace, as discussões sobre eletromobilidade também precisam ganhar relevância no Brasil para que a

dependência de combustíveis fósseis seja quebrada aos poucos. "Neste momento, a eficiência energética é a medida mais emergencial. Mas a eletromobilidade é o passo seguinte nesse desafio. E essas questões interessam à própria indústria e à economia do país, pois produzir carros de ponta significa gerar empregos e abrir mercados de exportação", diz Magno, ao lembrar que a solução de longo prazo inclui necessariamente o aprimoramento do transporte público.

Para o Greenpeace, o aumento da frota de veículos individuais no Brasil é um fato e, por isso, é necessário adotar medidas rigorosas para que esses carros cheguem às ruas da maneira mais limpa possível. "Mas paralelamente a isso, os governos precisam melhorar muito o sistema de transporte público, para que a população também tenha condições de fazer a opção por veículos de massa em seus deslocamentos", defende William Wills, pesquisador do Centro Clima do Coppe. "A questão é de escolha: o Brasil vai optar pelo passado ou vai liderar uma revolução para o futuro?", questiona Magno. ■

Cinco anos de Azul Cargo

Companhia foca na melhoria do controle operacional, em treinamento e em ganhos tecnológicos com o objetivo de se preparar para os próximos anos

■ AMANILIS BERTACHINI



Vendas da Azul Cargo cresceram 40,2% no ano passado

NO ANO EM QUE COMPLETA CINCO ANOS de atividade, a Azul Cargo – unidade de cargas da Azul Linhas Aéreas – pretende focar suas ações na melhoria do controle operacional com ênfase no treinamento da equipe e em evolução tecnológica. “2014 tem sido um ano de grandes desafios para o setor aéreo, devido à sazonalidade e das mudanças na estrutura de aeroportos em concessão. Para lidar com isso, manteremos o foco no aprimoramento do controle operacional, em treinamentos e em melhorias tecnológicas. Também continuaremos com a expansão do número

de lojas e de cidades atendidas, ampliando o acesso de mais clientes ao transporte aéreo e serviço de cargas, integrando melhor o nosso país”, declara Claudio Fonseca, diretor da Azul Cargo.

No ano passado, a companhia registrou um crescimento bastante significativo em suas vendas, de 40,2% sobre o resultado do ano anterior. Em relação ao número de volumes, o aumento registrado foi de 13%, enquanto o aumento do peso da carga foi de 20%, o que espelha a política da empresa de aumentar a participação dos produtos

de carga expressa. No ano passado, as principais cargas movimentadas pela operadora foram as peças de reposição, de vestuário e eletrônicos. A Azul Cargo atende a clientes nos principais segmentos tais como B2B (Business to Business), B2C (Business to Consumer) e C2C (Consumer to Consumer).

“A Azul Cargo soube aproveitar muito bem as características da Azul Linhas Aéreas, tais como aeronaves, malha e destinos. O mix de receita é adequado ao modelo de negócio oferecendo opções interessantes aos clientes brasileiros em todo o país. Esse crescimento

de 2013 foi suportado também pela expansão da malha aérea e de nossas lojas”, afirma Fonseca. Atualmente, a rede da empresa soma 126 lojas distribuídas no território nacional e 3.400 municípios atendidos pelos serviços da operadora. A Azul opera mais de 800 voos por dia no Brasil.

ESTRATÉGIA – Este ano, a Azul Cargo passou a ter uma diretoria específica dentro da companhia, com foco na equipe, na infraestrutura e em tecnologia para suportar as novas operações de suas seis aeronaves A330-200, em 2014 e 2015, e outras cinco A350-900 em 2017. “Com isso, aumentaremos nossa capacidade de transporte de carga paletizada”, prevê Fonseca. “Atualmente, a Azul Cargo tem à sua disposição aeronaves modelos ATR 72 homologadas pela Agência Nacional de Aviação Civil (Anac) com a configuração Quick Change. Com elas, podemos realizar operações exclusivas e especiais de cargas”, complementa o executivo.

A Azul Cargo utiliza a mesma malha aérea da Azul, atingindo diretamente mais de 70 aeroportos brasileiros. Além da malha, a divisão também aproveita a capacidade dos porões das aeronaves da Azul, assim como sua frota que, em breve, de acordo com a empresa, será composta por aeronaves wide-body (de grande porte) do tipo Airbus 330. Atualmente a frota da Azul é composta por 136 aeronaves. A Azul Cargo conta com algumas aeronaves Quick Change que



A Azul Cargo utiliza a mesma malha aérea da Azul Linhas Aéreas, atingindo diretamente mais de 70 aeroportos brasileiros

fazem parte da frota da Azul Linhas Aéreas. A capacidade operacional destas aeronaves as coloca estrategicamente entre aeronaves da categoria leve e as de categoria pesada, o que permite a operação de voos exclusivos de cargas em locais e rotas de baixa densidade e também com características e necessidades apenas regionais, tanto em operações regulares quanto em

fretamentos.

Na análise de Fonseca, as principais cargas que serão transportadas pelo modal aéreo nos próximos anos serão as cargas de caráter urgente, as perecíveis e as de alto valor agregado, seja no varejo ou no segmento corporativo. Ele avalia que as ligações entre as principais capitais ainda são o forte do transporte aéreo, mas à medida que a malha

aérea se desenvolve para o interior, as demandas nas cidades pequenas também aumentam.

HISTÓRIA – A Azul Cargo iniciou suas operações em 26 de agosto de 2009, com o transporte de cargas entre os aeroportos de Viracopos, Fortaleza, Recife e Salvador. Com a vantagem de aproveitar a capacidade dos porões das aeronaves da Azul, além de sua frota e da malha aérea composta por mais de 100 destinos, a Azul Cargo desenvolveu o seu modelo de negócios com foco nas remessas de cargas e encomendas expressas. Em novembro de 2009 passou a oferecer também o serviço “porta a porta” de entregas expressas. Seu principal hub fica no aeroporto de Viracopos, na cidade de Campinas. ■



Visibilidade para seus produtos e serviços.



11-5096.8104

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



Victoria Air inicia serviço de frete aéreo

Criada por executivos experientes do ramo de transporte de cargas, nova empresa quer suprir demanda de pequenos e médios agentes aduaneiros

ILAMARILE BERTAGHINI

A NECESSIDADE DE CRIAR ESCALA, PARA tomar pequenos e médios agentes de carga e comissários de despacho mais competitivos foi a principal motivação que levou dois executivos do setor de logística a criar a Victoria Air. A empresa iniciou suas atividades em abril deste ano com o objetivo de oferecer soluções em frete aéreo para os agentes de carga (freight forwarder), comissárias de despacho e despachantes aduaneiros.

"Existem muitos pequenos e médios freight forwarders que não têm oportunidade de ter contato com agentes no exterior, ou não têm acesso a tarifas, como nós temos. Então a ideia é juntar todos esses pequenos e médios que em conjunto passam a ter o poder de compra de um grande. Este é o papel que queremos exercer", declara Josef Zech, sócio-diretor da Victoria Air. Ele foi diretor geral da empresa de logística e agenciamento de carga Panalpina, no Brasil e no Mercosul, por 25 anos e associou-se na criação da Victoria Air a Nelson Cajado, sócio fundador da Allink, uma das maiores empresas especializadas no transporte marítimo internacional de carga consolidada. A Panalpina também é uma das maiores no segmento de agente de carga aérea, origem da experiência de Zech no segmento.

A primeira operação realizada pela nova empresa foi de importação, um embarque da Coreia para o aeroporto Internacional de Guarulhos (SP) de cerca de 400 quilos de peças e componentes para o setor automotivo, realizado em meados do mês de maio. O nome do cliente não foi revelado.

Segundo Zech, a empresa não tem



Josef Zech: ideia é juntar pequenos e médios agentes de carga para que eles tenham o poder de compra de um grande

concorrentes para esse nicho de serviço no mercado nacional e foi o know how dos dois sócios que detectou essa demanda de mercado. As empresas de grande porte tratam diretamente com o Importador ou com o exportador para vender o serviço, mas as de pequeno e médio precisam de um Intermediário e essa fórmula visa a baratear custos. A empresa vai trabalhar com quase todos os perfis de carga, com algumas exceções, como animais vivos.

O desafio da Victoria Air nestes primeiros meses de atividade é fazer o mercado entender que a empresa é neutra, garante sigilo absoluto e que é possível criar uma relação de confiança, sem temor de que as informações sejam depois repassadas a terceiros. "Essa modalidade de empresa

neutra é nova no mercado brasileiro, ainda não existe essa figura do Intermediário entre o agente de carga, o despachante e o exterior. Estamos trabalhando para conquistar a confiança dos clientes. Isso demora um pouco", pondera Zech, assinalando que existem hoje no Brasil mais de mil agentes e comissários de carga, que são seus clientes em potencial.

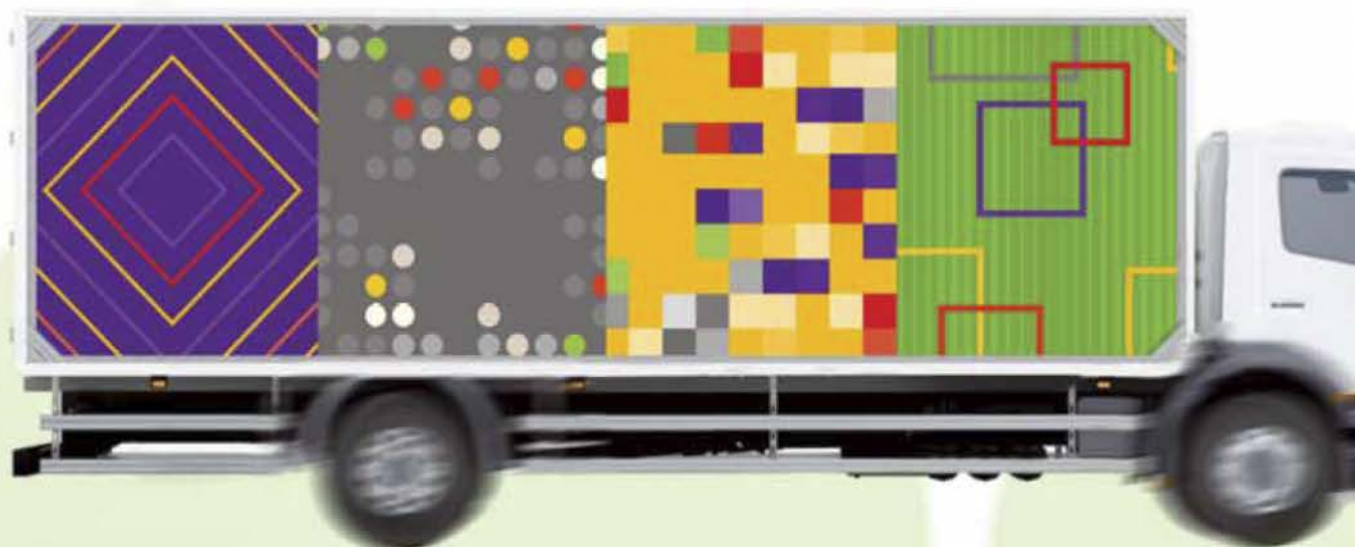
A empresa cuida de tudo, no caso de uma importação, por exemplo, fica responsável desde a saída da mercadoria do embarcador no exterior até a chegada da carga no aeroporto brasileiro – ela inicia suas operações com serviços dos principais aeroportos da Europa, Ásia, Américas, África e Oceania, para doze diferentes aeroportos brasileiros. Isso inclui toda a revisão das instruções e documentação para não gerar problemas na alfândega, evitando atrasos na liberação das mercadorias.

A Victoria Air tem um escritório comercial em São Paulo e conta com uma rede de parceiros estratégicos espalhada por diversas cidades no exterior. Isso torna-se possível através da Cargo Group, uma associação de agentes de carga, que também têm esse perfil de neutralidade, à qual a Victoria Air se associou e através da qual pode contar com representantes em quase todos os países importantes para esse segmento de negócio.

"Queremos oferecer ao pequeno e médio agente de carga e comissário de despacho, que hoje tem dificuldade de ser competitivo, a oportunidade de ele ter maior chance nas negociações com seus clientes e se tornar mais competitivo", diz Zech. ■



PRONTO EM
APENAS
15 MINUTOS



Instalação rápida feita para quem
não tem tempo a perder.

Neoband|w e **Traxx™** o sistema inovador que
revolucionou o conceito de mídia externa.

Praticidade, eficiência e qualidade no mesmo produto.

Perspectiva altamente lucrativa para quem
explora a propaganda móvel.



vendas@neobandw.com.br

(11) 2199 1256

neobandw.com.br



A venda da Sascar para a Michelin

Fabricante de pneus agrega serviço de monitoramento que beneficia clientes em busca de conectividade para acompanhar os veículos e as cargas, com ganhos de produtividade e segurança

RAMARILIS BERTACHINI

COM O OBJETIVO DE OFERECER AO MERCADO uma solução ainda mais completa para reduzir o custo do transporte de cargas, tornando-o mais competitivo, a fabricante francesa de pneus Michelin comprou a brasileira Sascar, empresa de soluções para rastreamento e gestão de frotas. A aquisição reforça a imagem que vem sendo trabalhada pela Michelin, de que ela não é somente uma empresa que fabrica e vende pneus, mas também uma companhia comprometida com a “melhor mobilidade”, traduzindo essa expressão para uma empresa mais eficiente, mais segura, mais limpa e, especialmente, mais conectada.

“Com esse novo serviço, entramos em uma nova fase de apoio a frotistas e autônomos, com um sistema de monitoramento e envio de dados à distância, que podem proporcionar melhor produtividade aos nossos clientes, contribuindo para a redução do custo Brasil, um país eminentemente rodoviário”, explica Jean-Philippe Ollier, presidente da Michelin América do Sul.

De acordo com Ollier, essa ação responde a uma demanda crescente dos frotistas e dos autônomos por conectividade para acompanhamento dos veículos e das cargas, melhorando a produtividade

e a segurança. “Com a compra da Sascar, entramos na área do monitoramento de frotas e veículos, fornecendo indicadores como pressão e temperatura dos pneus (maior durabilidade), consumo de combustível (menor custo) e trajeto percorrido (menor consumo e menos horas trabalhadas), que permitirão a otimização do transporte de forma ainda mais eficiente”, diz.

Através da telemetria – captação, envio dos dados e análise – a conectividade possibilitará uma oferta mais completa de serviços aos clientes que poderão

acompanhar a evolução do desempenho da frota com o objetivo de obter redução de custo.

“Tudo isso está perfeitamente em sintonia com a missão da Michelin que é promover uma mobilidade sustentável, isto é, cada vez mais segura, eficiente, limpa e conectada”, declara Ollier, usando como exemplo dessa missão o serviço de recapagem da empresa – “Recapagem Michelin: um pneu novo, de novo” – que promete mais desempenho e rentabilidade ao pneu, graças a mais quilômetros rodados,

reduzindo o consumo de matérias-primas e a quantidade de pneus em fim de vida.

De acordo com Ollier, para os clientes da Sascar que já são clientes Michelin nada muda com a aquisição da empresa. “Para os demais, acreditamos que terão um melhor conhecimento sobre a performance do pneu, essencial para a produtividade do seu negócio, já que este é um dos principais custos para o profissional do transporte, além de ser responsável por 20% do consumo de combustível de um veículo de carga”, declara.

A Michelin irá se beneficiar



Jean-Philippe Ollier: o Brasil será o primeiro mercado no mundo onde a Michelin atuará no serviço de rastreamento

da carteira de clientes e das competências humanas, técnicas e comerciais desenvolvidas pela Sascar em um mercado em pleno crescimento na utilização da telemática a serviço das frotas profissionais de transporte. A Michelin também poderá acelerar o desenvolvimento de serviços a seus clientes no mundo. "Consolidamos, assim, um eixo importante de crescimento para o grupo", declara Jean-Dominique Senard, presidente do Grupo Michelin.

Em relação ao mercado nacional, a empresa deve aumentar sua participação com essa nova oferta de serviço. "Acreditamos que os clientes vão reconhecer o valor agregado desse tipo de solução, somado à qualidade de nossos produtos e dos serviços. Teremos uma oferta mais robusta para os profissionais de transporte, que compreenderão que essa oferta possibilitará um ganho expressivo de produtividade", prevê Ollier.

A aquisição da Sascar, cujo modelo de negócios demonstrou sua eficácia no Brasil, sendo responsável por 33 mil frotas gerenciadas, ou 190 mil caminhões, permitirá à Michelin desenvolver sua oferta de serviços junto a transportadores e consolidar a sua atividade de pneus de carga no país. O negócio foi avaliado em R\$ 1,6 bilhão (cerca de 520 milhões de euros), composto de um preço de aquisição de R\$ 1,35 bilhão (cerca de 440 milhões de euros) e de uma dívida de R\$ 247 milhões (cerca de 80 milhões de euros). A aquisição está condicionada à validação das autoridades brasileiras.

RASTREAMENTO – O Brasil será o primeiro mercado no mundo onde a Michelin atuará no serviço de rastreamento. Na Europa e na América do Norte, a empresa, através da Michelin Solutions, já oferece serviços



Pneus de mineração da Michelin incorporam o uso de chips que medem a temperatura e a pressão

Inovadores que visam ao aumento da eficiência e da produtividade dos transportadores, com redução do impacto ambiental. "Nesse mercado, somos os únicos com uma proposta integrada e customizada que tem, como principal elemento, a visibilidade e o controle de indicadores de performance do negócio do cliente", diz o executivo.

O serviço de monitoramento à distância da Sascar é pioneiro na Michelin, mas a empresa já possui, por exemplo, um serviço para o segmento de pneus de mineração que contempla o uso de chips que medem a temperatura e a pressão dos pneus, indicadores fundamentais para obtenção da maior durabilidade do produto.

Vale lembrar que o pneu é um dos principais custos para os frotistas, além de ser

responsável por 20% do consumo de combustível, outro item importante depois da mão de obra. Desta forma, maior durabilidade dos pneus, redução do tempo de parada e menor consumo de combustível são elementos-chave para a redução de custo para o profissional do transporte de carga ou passageiros, seja ele autônomo ou frotista.

Além dos produtos com tecnologia de ponta e de alta performance, a Michelin oferece serviços tais como recapagem e consultoria em manutenção de pneus e demais itens que influenciam na durabilidade do pneumático.

Com sede em São Paulo, a Sascar realizou no ano passado um faturamento de R\$ 280 milhões (cerca de 91 milhões de euros). A empresa tem apresentado crescimento nos últimos três anos – 16% em média –, com desempenho sólido e constante. Emprega 870 colaboradores e desenvolveu uma forte presença no mercado nacional, principalmente entre transportadores autônomos e pequenos frotistas de carga.

A Michelin registrou em 2013 um faturamento global de cerca de 20,3 bilhões de euros. Ollier afirma que o Brasil é um dos países prioritários para a empresa, que possui uma estratégia de longo prazo para o mercado nacional.

No ano passado a Michelin comemorou recorde de vendas de pneus de ônibus e caminhão comercializados no Brasil. Suas vendas no segmento atingiram mais de 23% de crescimento, tanto para o mercado de primeiro equipamento, quanto no de reposição. No mercado de reposição, a empresa bateu o recorde de um milhão de pneus vendidos no país em um único ano.

A empresa possui uma unidade de produção local de pneus em Campo Grande e uma fábrica de pneus para automóveis em Itatiaia, ambas no Rio de Janeiro. ■

Telefônica Vivo fecha parceria com a Sascar

Empresas unem-se para apresentar uma nova solução direcionada à gestão de frotas de comerciais leves, com foco em maior produtividade e menor custo

RAMARILS BERTACHINI

A SASCAR, EMPRESA DE SISTEMAS PARA gestão de operações de transportes, fechou parceria com a Telefônica Vivo para comercializar um novo serviço de gerenciamento de frotas direcionado para veículos comerciais leves, com foco no aumento da produtividade e da eficiência operacional e na redução de custos.

Chamada de Vivo Gestão de Frotas, a solução permite controlar a velocidade dos veículos da frota, o trajeto percorrido, a quilometragem e a jornada de trabalho dos motoristas, possibilitando ao cliente redução de custos com manutenção, menor gasto de combustível e menos multas. O Vivo Gestão de Frotas é composto de uma Plataforma Web para gerir os dispositivos instalados nos veículos, como rastreadores e GPS, responsáveis pela transmissão dos dados da frota do cliente e conta também com aplicativo para Android e iOS, por meio do qual é possível visualizar a localização exata dos veículos.

De acordo com Informações da Sascar, o sistema tem interface mais simples e amigável, e seu maior diferencial é a gestão por exceção, ou seja, se houver uma ocorrência, o sistema permite o disparo de e-mails para o gestor da frota com alertas, para que ele consiga tomar providências em tempo real. Além disso, o novo produto permite definir regiões em que o veículo pode trafegar, seja um pequeno raio de ruas, bairros ou cidades; se eventualmente o condutor ultrapassar o limite pré-definido, o gestor da frota recebe



Márcio Trigueiro, da Sascar: parceria beneficia clientes da Telefônica Vivo com ganhos de produtividade

automaticamente alertas informando a irregularidade.

Também é possível verificar se o motorista está com o carro ligado enquanto está parado, utilizando combustível sem necessidade. Com esse serviço é possível ao operador, ainda, otimizar as rotas da frota porque pela localização do veículo ele pode direcionar o carro mais próximo do destino para realizar serviços não programados.

Segundo dados da Sascar, o Brasil hoje tem um mercado de cinco milhões de veículos leves, sendo que menos de 10% deles têm soluções de gestão de frotas. Os principais segmentos-alvo em potencial para o novo sistema são frotas utilizadas

por equipes de vendas e assistência técnica, prestadores de serviço de concessionárias de água, luz e telefonia, bem como empresas de entregas rápidas.

"A tecnologia M2M da Vivo e a parceria com a Sascar nos permitiram chegar a uma solução inovadora, que trará grande benefício aos clientes", afirma Roberto Piazza, diretor-executivo de negócios digitais da Telefônica Vivo. Primeira operadora de telecomunicações a entrar neste mercado, a empresa conta com o conhecimento técnico da Sascar, com uma ampla cobertura celular no país e com a força da sua rede comercial que atende a uma carteira superior a 1,2 milhão de pequenas e médias empresas. A empresa está presente em mais de 3,7 mil cidades. O Brasil, onde atua desde 1998, é a maior operação mundial da Telefônica em número de clientes.

Segundo Márcio Tabatchnik Trigueiro, presidente da Sascar, esta é uma parceria pioneira no Brasil, que reúne inovação de ambas as companhias. "Temos investido fortemente em tecnologia e desenvolvimento e estamos muito satisfeitos com o resultado deste acordo, que deve beneficiar muitos clientes da Telefônica Vivo, com redução de custos e ganhos de produtividade", diz o executivo. A Sascar já atua no mercado nacional há 14 anos e hoje tem mais de 230 mil veículos ativos e rastreados e uma estrutura de instalação e assistência técnica com mais de 400 técnicos de campo, além de um call center disponível 24 horas para atender aos clientes. ■

Agende-se

22 e 23
setembro
AMCHAM | SP



FÓRUM DE GESTÃO E EFICIÊNCIA DE FROTAS

ÔNIBUS | CAMINHÕES | VANS | UTILITÁRIOS | AUTOMÓVEIS | MOBILIDADE

Na gestão de frota, a inovação está ao alcance de todos. No entanto os profissionais precisam estar bem preparados para executarem com competência a gestão de seus departamentos e a liderança de suas equipes, não importa o tamanho da frota. Não há mais lugar para amadores.

A figura do gestor de frotas assume cada vez mais a obrigação de ser um profissional antenado com toda a evolução tecnológica que o segmento vem absorvendo e, acima de tudo, alguém capacitado para inovar no dia a dia.

Segundo o conceito mundialmente mais aceito, a inovação é a im-

plementação de algo novo, ou significativamente melhorado, que gera aumentos de produtividade e competitividade. Os embarcadores exigem, cada vez mais, processos seguros e amplamente confiáveis: serviços feitos com profissionalismo.

É para acompanhar o elevado grau de profissionalização do setor que OTM Editora tem procurado, a cada ano, abordar os principais assuntos em seu Fórum de Gestão e Eficiência de Frotas, trazendo informações pertinentes e direcionadas.

► Públicos de interesse

Gestores e executivos com poder de decisão, que participam da cadeia de valor de frotas e logística. Encarregados, gerentes, diretores e profissionais do mercado.

► Tipo do evento

Palestras com apresentação das melhores práticas, inovações e tendências do mercado de gestão de frotas, através de palestrantes contratados e profissionais e executivos de empresas compradoras ou vendedoras de produtos e serviços para frotas e logística.

www.otmeditora.com.br

[11] 5096-8104

Realização:



Organização:



Apoio editorial:



Gestão de frotas



Já estão abertas as inscrições para o 46º Concurso de Comunicação Visual e Pintura de Frotas



acesse www.otmeditora.com.br, consulte o regulamento e faça já sua inscrição.



Goodyear lança linha de modelos radiais

A empresa completa seu portfólio de produtos para operações fora de estrada no mercado brasileiro; o destaque é a estrutura reforçada para resistir às operações mais severas

■ MÁRCIA PINNA RASPANTI

A Goodyear desenvolveu uma nova linha de pneus fora de estrada para o Brasil, destinada aos setores ligados à infraestrutura, como mineração, construção e portuário. A empresa investiu, nos últimos dois anos, US\$ 200 milhões na fábrica localizada em Americana, interior de São Paulo, para se preparar para a ampliação da sua gama de produtos. A planta produz também pneus convencionais.

Os pneus Goodyear off-road são desenvolvidos com alta tecnologia de construção de carcaça e compostos de borracha para resistir às mais severas condições de operação. A empresa ainda destaca a inovadora tecnologia HI-Stability, em que a estrutura é reforçada, proporcionando resistência superior e maior estabilidade em carregadeiras e caminhões articulados. "Contamos com uma linha completa de pneus com construção radial e diagonal que atendem todos os segmentos do mercado fora de estrada", diz Fábio Garcia, gerente sênior de marketing para pneus comerciais da Goodyear.

Garcia acredita que a utilização dos pneus radiais deve crescer no mercado brasileiro. "Nos caminhões, 85% dos pneus são radiais. Já no mercado off-road, a situação é inversa: 25% dos produtos utilizados são radiais e o restante é de convencionais. A tendência é que o uso de pneus radiais aumente, por isso já lançamos a nova linha. Mas continuamos a oferecer pneus convencionais para os segmentos que ainda resistem aos radiais", informa.

OPERAÇÕES SEVERAS – Um dos destaques da linha de pneus radiais é o modelo RL-5K, desenvolvido para equipar carregadeiras de pequeno, médio e grande porte que operam com velocidade de até 10 quilômetros por hora. A banda de rodagem do RL-5K conta com um composto de borracha de altíssima resistência a cortes e perfurações, e desenho com blocos profundos que proporcionam maior tração e autolimpeza. Adequado para rodar em condições severas de carregamento e alto torque, está disponível do aro 20 ao 45, em diversas medidas.

O GP-4D é voltado para carregadeiras e caminhões articulados que operam com velocidade de até 50 quilômetros por hora. Disponível nos aros 25 e 29, em seis medidas diferentes. O GT-4A foi desenvolvido para equipar caminhões articulados, com o mesmo limite de velocidade, e possui dois compostos especiais de borracha para aplicação em operações de superfície e também em minas subterrâneas. Já o RM-4A+ é adequado para caminhões rígidos de grande porte, suportando cargas elevadas. Sua banda de rodagem possui um composto especial para as mais altas temperaturas.

O modelo RT-4A+ é voltado para caminhões rígidos de médio e grande porte que circulam com velocidade de até 50 quilômetros por hora. A banda de rodagem foi desenvolvida com um composto especial que suporta altas temperaturas. Possui construção reforçada que garante alta



Pneu Goodyear RT-4A

durabilidade e recapabilidade da carcaça.

A Goodyear é fabricante de pneus para automóveis, vans, picapes, SUVs, caminhões e ônibus, pneus fora de estrada, tratores, empilhadeiras, industriais e para aviação, além de materiais para recapagem, e está presente no Brasil há mais de 90 anos. No mundo, emprega cerca de 69 mil pessoas e fabrica seus produtos em 53 instalações em 22 países.

No Brasil, a empresa possui três unidades industriais: a fábrica na cidade de Americana, em São Paulo, que comemorou, em dezembro de 2013, 40 anos no Brasil; a unidade de materiais de recapagem em Santa Bárbara do Oeste, também no Interior paulista; e a unidade de pneus para aviação no bairro do Belenzinho, em São Paulo. Além disso, tem duas sedes na capital paulista, uma rede de 150 revendedores oficiais e cerca de mil pontos de venda no país. ■

Volvo lança sistema de telemetria para máquinas e equipamentos

Solução de gestão de frotas fornece informações e relatórios sobre a operação dos equipamentos, que em geral ficam em locais de difícil acesso

MÁRCIA MINNA RASPANTI



O sistema CareTrack da Volvo verifica se o equipamento está sendo usado de modo eficiente

A VOLVO CONSTRUCTION EQUIPMENT Latin America trouxe novidades na feira M&T Peças e Serviços, que ocorreu em junho, em São Paulo. A principal delas é o sistema híbrido de monitoramento para máquinas agrícolas, CareTrack, que permite ao usuário fazer a gestão da frota de equipamentos de forma totalmente remota. "A Volvo é pioneira no sistema híbrido, que transmite dados por GSM ou via satélite. A ferramenta fornece mapeamento e rastreamento das máquinas, relatórios de operação e gerenciamento de serviços", explica Afrânio Chueire, presidente da companhia.

Como uma boa parte das máquinas trabalha em regiões afastadas e de difícil acesso, a tecnologia híbrida possibilita que o cliente opte pela comunicação via

satélite caso a conexão via GSM não esteja disponível. O hardware instalado no equipamento monitora eletronicamente todos os dados disponíveis e informa posicionamento, consumo de combustível, horas trabalhadas, tempo de máquina parada e alarmes de manutenção. "As informações são enviadas para um servidor da Volvo, e podem ser acessadas pelo usuário em qualquer dispositivo com acesso à internet", diz Renan Wagner, gerente de produto de CareTrack.

Com os relatórios, é possível saber exatamente onde e como o equipamento está trabalhando, identificar eventuais falhas, pontos de melhorias e prever a manutenção com antecedência. "É possível, por exemplo, reduzir o consumo de combustível ao identificar e diminuir o tempo em

que a máquina fica ligada sem trabalhar. Com o monitoramento, pode-se verificar se o equipamento está sendo usado corretamente ou da forma mais eficiente, comparar tarefas e adotar medidas para que a operação seja mais eficiente, mais produtiva e com o menor consumo possível", enumera Wagner.

O CareTrack é oferecido pela Volvo como padrão em todas as máquinas com motor eletrônico. O sistema está disponível em dois pacotes: um básico e um avançado. O pacote básico pode ser instalado em qualquer equipamento (mesmo de outras marcas) e fornece dados como posicionamento, relatório de utilização diária, alertas – caso a máquina esteja sendo usada em horário e local não programados – e lembretes de serviço.

Há mais de 20 anos, a Volvo Construction Equipment disponibiliza uma solução tecnológica que registra os dados operacionais de cada máquina. "O Matrix faz a leitura do motor e já vinha instalado nos equipamentos, mas para ter acesso às informações era preciso recolher diretamente da máquina. Agora, existe um sistema de comunicação para transmitir os dados de forma remota e híbrida, tomando CareTrack completo", diz Chueire.

De acordo com o Chueire, o mercado brasileiro de máquinas de construção sofreu uma pequena queda em 2014, mas continua sendo um dos mais interessantes da América Latina. "Estamos falando em uma produção de 28 mil equipamentos por ano, em todo o mercado nacional. Há dez anos, o volume era muito inferior, nem

sonhávamos com um número como este. As obras de infraestrutura e as concessões estão em um ritmo menor, mas serão concretizadas, principalmente no setor ferroviário”, diz. No restante da América Latina, a situação é um pouco diferente. O Peru, segundo o executivo, apresenta um mercado em crescimento e deve fechar o ano com aumento de 5% do PIB. “Já o Chile, devido aos problemas de energia, e Colômbia dão sinais de preocupação. O México se recupera, acompanhando os Estados Unidos, mas lá o setor de usados é muito mais forte que o de novos”, resume.

TREINAMENTO – A Volvo Construction Equipment desenvolveu também um sistema de treinamento de operadores de máquinas, feito por simulador. A tecnologia é usada para capacitar e melhorar o desempenho de operadores, minimizando a utilização dos equipamentos de construção. “Queremos garantir mais eficiência e produtividade na operação e mais rentabilidade para o cliente”, afirma Chueire.

Uma das vantagens de utilizar as máquinas de forma correta, além do aumento da produtividade da operação, é a redução no consumo de combustível em até 25% e, conseqüentemente, dos custos operacionais e das emissões de poluentes. Os simuladores Volvo são usados para treinar operadores iniciantes ou para melhorar o desempenho dos profissionais. O grande número de cenários e os comandos idênticos aos de um equipamento real, possibilitam aos usuários aprender desde manobras básicas até operações complexas, em situações difíceis ou que oferecem riscos.

Os simuladores possuem um sistema gráfico 3D e uma plataforma de comando elétrico que permite ao usuário sentir os movimentos de escavação e carregamento, a irregularidade e o relevo do solo, e a dificuldade de escavação, como se estivesse em um trabalho de campo. Um monitor de Led de 55 polegadas projeta os cenários. “O uso dos simuladores traz mais

segurança e mais eficiência. Com o simulador, o operador se arrisca mais, o que diminui o tempo de aprendizado em até 20%”, diz Chueire.

Os simuladores têm 24 cenários diferentes e a vantagem é que não há necessidade de utilizar um equipamento real, o que evita gastos, paradas e possíveis acidentes ou quebras. No ambiente virtual é possível desenvolver atividades como teste de direção, encaixe de acessórios, carregamento de reboque, carregamento lateral traseiro, posicionamento da máquina para carregamento, escavação e demonstração de terraplanagem.

QUALIFICAÇÃO – Aberto na sede da Volvo Construction Equipment Latin America, em Curitiba, o Road Institute começa neste ano a ministrar os primeiros treinamentos para qualificação de operadores e técnicos na construção de estradas. O Road Institute é a primeira estrutura completa com pista de testes simulando as condições reais de utilização na América Latina, desenvolvida para a capacitação em operação e manutenção de equipamentos para a construção rodoviária.

A criação do espaço faz parte da estratégia da empresa de reforçar sua posição neste segmento, oferecendo um centro de excelência para discussão de oportunidades e boas práticas. “O Road Institute Latin America é uma iniciativa única para desenvolver e aumentar os conhecimentos sobre a utilização de equipamentos de construção rodoviária, bem como disseminar boas práticas durante a execução de obras”, diz Chueire. As primeiras turmas começam a ser treinadas em agosto.

Os instrutores abordarão assuntos importantes durante as fases de distribuição do material, compactação e pavimentação. “O público alvo são os clientes finais que utilizam nossos produtos, mas o espaço também estará aberto a representantes da rede de distribuidores Volvo”, diz Babilton Cardoso, gerente de equipamentos



Afânio Chueire: apesar de queda, mercado brasileiro continua muito importante

rodoviários da companhia. O Road Institute começa a funcionar gradativamente, oferecendo cursos teórico-práticos, orientados àqueles que trabalham com execução de obras rodoviárias, e também seminários direcionados àqueles que planejam, coordenam e executam este tipo de obras.

O Instituto conta com ampla área para prática com os equipamentos. São várias pistas preparadas para treinar os participantes a ajustar, operar e controlar as operações típicas de equipamentos como motoniveladoras, vibroacabadoras e compactadores. Estas pistas são construídas para simular operações reais realizadas em construção de estradas, como pavimentação em curvas com superelevação, transições, e utilização de sensores de nivelamento.

DHL aprimora serviços nos modais marítimo e aéreo

Para atender à demanda dos clientes, a companhia desenvolve soluções para agilizar o transporte de mercadorias entre alguns dos principais portos brasileiros

■ MÁRCIA MINA RASPANTI

A DHL GLOBAL FORWARDING, ESPECIALISTA em frete marítimo e aéreo do grupo Deutsche Post DHL, apresenta o serviço de transporte LCL (less than container load), que parte do porto de Santos com destino a Suape e Manaus. Outra novidade é a linha LTL (less than truckload), voltada para importações que chegam ao porto de Santos, em que as cargas são posteriormente distribuídas, sem custos adicionais, para as principais regiões do estado de São Paulo.

A nova solução LCL entre os portos de Santos, Suape e Manaus já está em funcionamento e foi implementada com a intenção de atender a uma demanda crescente por alternativas de transporte de cargas fracionadas. "Desta maneira conseguimos proporcionar maior segurança no transporte com menor risco de avarias em relação ao transporte rodoviário", informa Ricardo Franceschini, diretor de produto marítimo DHL Global Forwarding no Brasil.

A empresa tem boas expectativas em relação ao novo serviço, que tem encontrado boa aceitação. "Estima-se que o mercado de cabotagem movimentará cerca de 400 mil TEU por ano. Há uma demanda reprimida por serviços de cabotagem para cargas fracionadas e pode-se dizer que a migração do modal rodoviário para a cabotagem deste segmento de mercado é inevitável", acredita Franceschini.

A DHL Global Forwarding realiza também a desconsolidação de cargas LCL no terminal em Santos. "Em seguida,



Segundo a DHL, há demanda reprimida por serviços de cabotagem para cargas fracionadas

efetuamos o transporte rodoviário porta a porta até a localidade designada pelo cliente, seja na região metropolitana das capitais ou nos principais centros industriais do interior paulista, e sem custos por este serviço. Isso gera uma grande economia na cadeia logística, uma vez que o mesmo não terá o custo porto-porta", diz Franceschini.

A solução para o transporte de cargas fracionadas atende a todo tipo de mercadorias, de acordo com Franceschini. "Os crescentes volumes de embarques derivados deste novo serviço nos manterão na vanguarda e liderança deste segmento de mercado", diz.

O mercado brasileiro tem recebido especial atenção da DHL. Recentemente foram

inaugurados novos escritórios na região Sul, na cidade de Caxias do Sul, e na Nordeste, em Recife. Além disso, a empresa investiu na expertise setorial com o objetivo de trazer para a indústria o que existe de mais moderno e avançado no transporte para os diversos setores atendidos no país como o automotivo, o de tecnologia, de consumo, farmacêutico, engenharia e manufatura e, recentemente, o químico.

No ano passado, foi lançado o serviço doméstico de frete aéreo e de cabotagem que atendem àqueles que necessitam de transporte dentro do país, mas procuram por soluções mais rápidas e seguras com o atendimento diferenciado. Desse modo, a companhia integra ainda mais a cadeia de suprimentos dos seus clientes que

possuem a opção de realizar todos os seus embarques e processos com um único provedor logístico.

ÁSIA – Em outubro do ano passado, a companhia passou a realizar o serviço semanal LCL do Japão para o Brasil. A linha conecta diretamente o Porto de Nagoya ao Porto de Santos e reduz o tempo de envio em 30 dias em comparação aos serviços de frete marítimo concorrentes.

“Com uma forte história de Investimento, migração e relações diplomáticas, o Brasil tem fortes laços comerciais com o Japão. A DHL ajuda a fortalecer o comércio entre os dois países, facilitando que empresas de todos os portes possam se expandir para esses mercados”, afirma Cindy Haring, CEO da DHL Global Forwarding para o Brasil.

Com o serviço de LCL do Japão ao Brasil da DHL Global Forwarding, a carga é coletada e colocada no contêiner em Terminais de Consolidação de Contêiner (CFS) no Japão (Tóquio, Yokohama, Nagoya, Osaka, Kobe e Hakata) e montadas no Porto de Nagoya para serem carregadas em contêineres como carga do Japão. Uma vez que a carga será diretamente enviada do Porto de Nagoya para o porto de Santos, no Brasil, sem recarga em portos de junção, o tempo de processamento é reduzido.

Os contêineres não serão abertos e recarregados em novos contêineres em portos de junção, o que minimiza o potencial para danos aos envios. Como resultado, o tempo consumido para manipulação e envio foi bastante reduzido e programações de envio estáveis estão projetadas, o que permite ter mais controle sobre o tempo de transporte das remessas, diminuindo os custos para gerenciamento de estoque.

A DHL busca aprimorar seus serviços de LCL para a rede Intra-Ásia lançada em 2011. Em 2012, o transporte de destinos asiáticos para os continentes europeu e americano aumentaram assim como os serviços entre os portos asiáticos. Todos

os serviços LCL são acompanhados pelas soluções de TI da DHL, como DHL Track & Trace e outras ferramentas, para permitir total visibilidade em toda a cadeia de fornecimento. Para tranquilidade total, a DHL também fornece serviços de seguro para clientes como um serviço com valor agregado. O seguro cobre perdas ou danos de toda a carga transportada pela DHL, bem como os custos de transporte.

A DHL fornece uma oferta de LCL interna robusta feita com base no conceito de Portais Nacionais e Multinacionais. A DHL realiza mais de 97% dos seus volumes totais internamente. Os sistemas internos e a forte rede global permitem o controle do fluxo de carga e informações, aumentando a velocidade, a precisão, a economia e a confiabilidade. Indo além de porto a porto, os especialistas locais da DHL garantem desembarque alfandegário pontual para seus fretes. Enquanto isso, os clientes têm a opção de sistemas de gerenciamento de frete marítimo que controla as transações de remessa e dão visibilidade de rastreamento total.

CARGAS EXPRESSAS – A DHL Express inaugurou no primeiro semestre um novo centro de operações em Cortagem, Minas Gerais. A unidade conta com 1.029 metros quadrados e está presente em uma área industrial que permite o investimento em equipamentos de manuseio de remessas e a inclusão de cinco novas rotas. Estima-se um crescimento de 5% ao ano no estado.

A inauguração faz parte do plano de expansão da companhia. Ao todo, serão investidos R\$ 2 milhões em Minas Gerais. A quantia será aplicada no aumento de novas rotas, carros e a contratação de novos funcionários. “A abertura da nova filial



Mirele Franceschini: nova solução oferece maior segurança no transporte com menos risco de avarias

tem por objetivo adequar a estrutura logística da empresa ao crescimento da região, a fim de oferecer aos nossos clientes um serviço com elevado padrão e confiabilidade”, informa a diretora de Operações da DHL Express, Mirele Mautschke.

Em 2012, a empresa investiu mais de R\$ 900 mil no Nordeste, com novas filiais em Salvador e Recife.

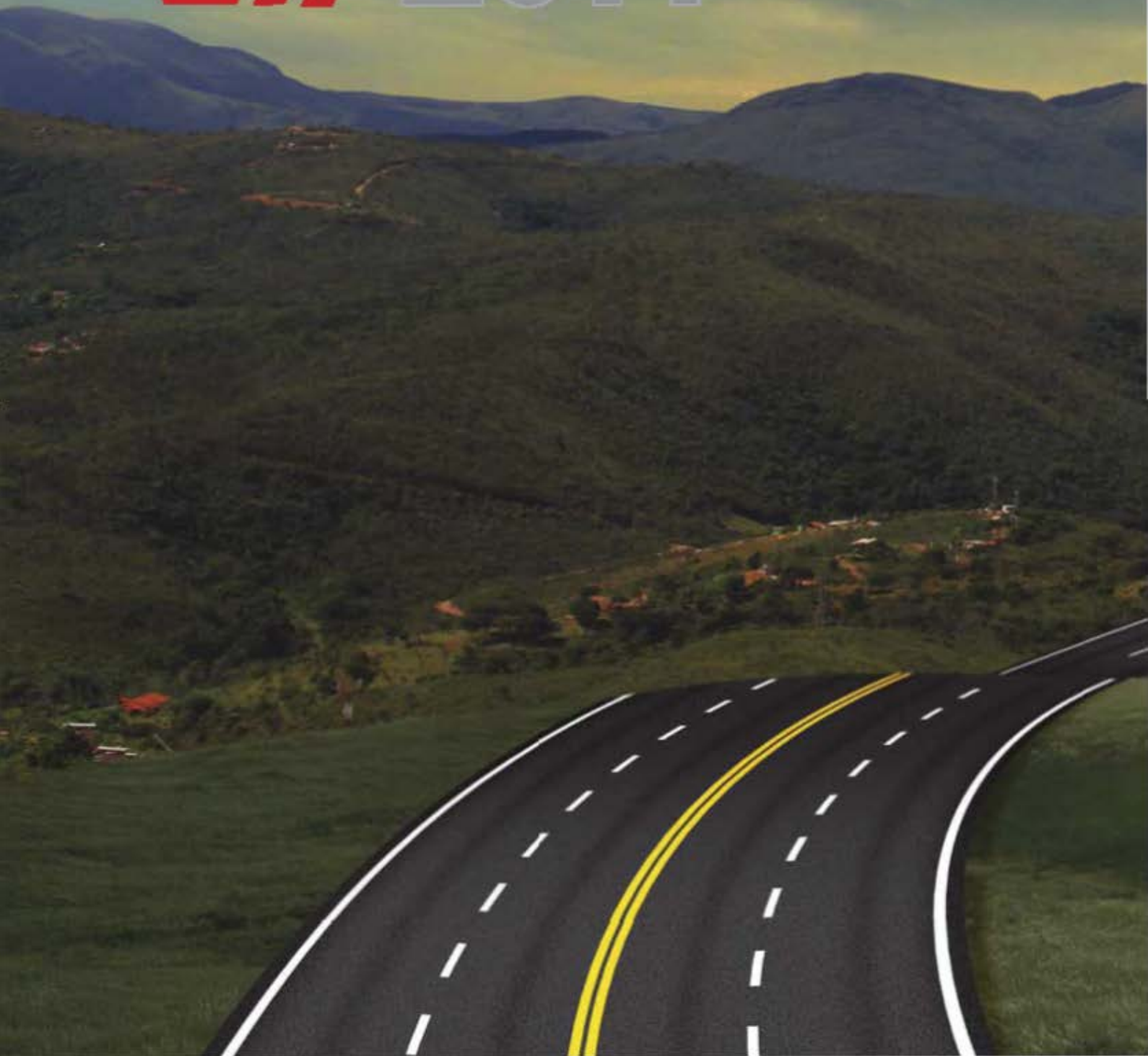
No ano passado, com R\$ 600 mil, foi a vez de reforçar as operações no Rio de Janeiro. Na ocasião, foi inaugurado um novo Gateway, no aeroporto do Galeão. A região carioca já representa 6% do faturamento da companhia, ou seja, uma receita de R\$ 12 milhões só em 2013. Impulsionada pela demanda gerada pelos eventos esportivos mundiais sediados no Brasil, a DHL Express irá intensificar a Solução Carga Aérea Expressa com o investimento de R\$ 200 mil.

O objetivo é oferecer um serviço ainda mais rápido, com total controle e visibilidade em todas as etapas do processo de importação, com origem em mais de 214 países e frete direto para o Rio de Janeiro. A solução passou a atender as remessas de carga aérea formal com novos voos de Miami e Madri, direto para o Galeão.

De acordo com Joakim Thrane, CEO da DHL Express Brasil, a solução de Carga Aérea Expressa e liberação alfandegária de remessas formais eram bastante necessárias na região. “O desembarque das cargas diretamente no Rio de Janeiro trouxe ganho de tempo e rapidez no transporte. Todos os nossos clientes podem usufruir com muito mais visibilidade todo o processo, com redução de riscos e maior segurança”, afirma Thrane. ■



16° ENCONTRO MINEIRO DO TRC MINASTRANSPOR 2014



Iniciadores:



Patrocinador Gold:



Apotec:



Estado dos Transportes de Transportes
de Minas Gerais



AGENDE-SE

20, 21 e 22
Agosto

EXPOMINAS
BELO HORIZONTE

expominas.com.br

CONSTRUINDO NOVOS CAMINHOS COM SUSTENTABILIDADE ECONÔMICA, AMBIENTAL E SOCIAL.

O 16º Encontro Mineiro dos Transportadores Rodoviários de Carga e MINASTRANSPOR 2014 já têm data marcada.

Com foco na sustentabilidade econômica, ambiental e social, o 16º Encontro Mineiro dos Transportadores de Carga debaterá temas de alta relevância para o setor. A formação profissional nas empresas, o controle das emissões de poluentes e a renovação da frota de caminhões são alguns dos assuntos a serem abordados.

Junto com o Encontro, realiza-se também a MINASTRANSPOR, uma das maiores feiras de relacionamento e negócio do Transporte Rodoviário de Carga realizada no país. Em sua 5ª edição, desempenha um papel fundamental na consolidação da cadeia produtiva do transporte rodoviário de cargas, estimulando o desenvolvimento das empresas num ambiente propício para network.

O evento é um grande momento de troca de experiências na busca de soluções compartilhadas e na produção de conhecimento, facilitadas pelas apresentações de renomados palestrantes.

Agende-se e junte-se a nós na construção de novos caminhos para o TRC.

Sindinor

SECOM

ABR
Associação Brasileira
de Empresas de
Transporte de Carga

Janfir
Associação Nacional
de Transportadores Rodoviários

SIMEFRE
Associação de Empresas
de Transporte Rodoviário de Carga

DM
EDITORA

transporte
de Carga

ME

Agente editorial:

Organização:



Agrale vai instalar nova fábrica no Espírito Santo

Unidade fabril no município capixaba de São Mateus começará a operar com a fabricação de chassis de ônibus a partir do próximo ano

A AGRALE ASSINOU O PROTOCOLO DE INTENÇÕES com o governo do Estado do Espírito Santo e a prefeitura de São Mateus para instalação de uma fábrica de veículos no município de São Mateus. A nova unidade industrial, que prevê investimentos de cerca de R\$ 40 milhões até a execução total do projeto, será destinada à fabricação da linha completa de produtos Agrale e deverá iniciar a operação ainda em 2015, iniciando com a produção de chassis para ônibus. Além disso, haverá a criação de aproximadamente 200 novos empregos diretos, na primeira fase, capacitação de mão de obra e o desenvolvimento de fornecedores locais.

A cerimônia de assinatura do protocolo de intenções, realizada no Palácio Anchieta, em Vitória, contou com a participação do governador do Estado do Espírito Santo, Renato Casagrande; do prefeito de São Mateus, Amadeu Boroto, do diretor-presidente da marca Hugo Zattera e do diretor-executivo Rogério Vacari.

Entre os motivos destacados pelo

diretor-presidente da Agrale para a instalação da nova fábrica em São Mateus está a constante busca pela elevação do nível de competitividade dos produtos da empresa. "Somos hoje penalizados com os custos de frete, que um país continental como o Brasil cria, para enviar os produtos do Sul para o resto do país, sobretudo o Leste e o Nordeste. A localização da nova unidade oferecerá ganhos de logística, o que contribuirá para reduzir os custos de distribuição no Brasil e também das exportações", explica Zattera.

A instalação da fábrica em São Mateus, município que oferece excelentes condições em termos de infraestrutura, logística e mão de obra, também permitirá à Agrale ficar próxima de seu principal parceiro e cliente, a Volare, da Marcopolo, que iniciará a produção de ônibus na mesma cidade ainda no segundo semestre deste ano. "Estaremos próximos do nosso parceiro, colaborando em todo o seu processo produtivo", ressalta Zattera.

A partir da assinatura do protocolo de intenções a Agrale fará os ajustes finais no projeto e o seu encaminhamento para obtenção das licenças necessárias. Na primeira fase do plano, a fábrica terá 7.500 m² de área construída, de um total previsto de 20.000 m².

Com a nova unidade de São Mateus, a Agrale constitui sua quinta unidade produtiva, das quais três estão no Brasil, em Caxias do Sul, e uma na Argentina, em Mercedes, província de Buenos Aires.

A Agrale e suas subsidiárias fazem parte do Grupo Steidle – constituído ainda pelas empresas Agritech Lavrale, Fundtuba, Germani Alimentos e Germani Cereais, e A Fazenda Três Rios – que atingiu, no ano passado, vendas no total de R\$ 1,72 bilhão, dos quais R\$ 1,25 bilhão da Agrale. O grupo conta com 3.600 empregados diretos e 11 estabelecimentos industriais no país e no exterior. Atua nos setores automotivo, de material de defesa e segurança, maquinário agrícola, movimentação de materiais, geração de energia, alimentar e agrícola. ■

**20e21
Agosto
2014**
Brasília | DF
Hotel Expo/Univ. Brasília/Alameda

VI Brasil nos Trilhos



AGENDA 2020

Desafios e Oportunidades - Carga e Passageiros

DEBATES TÉCNICOS - DIA 20 DE AGOSTO

JURÍDICO

Direito do transporte ferroviário

SUPRIMENTOS

Expectativas de suprimentos para o transporte ferroviário

SEGURANÇA

Segurança e responsabilidade social

GENTE

Perspectivas, necessidades e maiores dificuldades na capacitação do setor ferroviário

PAINEL INTERNACIONAL

Referências internacionais para o transporte ferroviário de carga e passageiros

MOBILIDADE URBANA

Os trilhos e a sustentabilidade: Desafios para o desenvolvimento da mobilidade urbana no País

**VEJA A PROGRAMAÇÃO
COMPLETA NO HOT SITE DO EVENTO**

www.otmeditora.com.br/brasilnostrilhos

PROGRAMAÇÃO PRINCIPAL - 21 DE AGOSTO

08h00	Credenciamento
08h45	Abertura Oficial
09h00-09h20	Pronunciamento ANPT/ILHOS
09h20-09h40	Pronunciamento ANTF

Painel 1 - A visão do governo sobre o setor ferroviário de carga e passageiros

09h40-10h00	Apresentação Ministro das Cidades
10h00-10h20	Apresentação Ministro dos Transportes

Painel 2 - Perspectivas para as concessões de transporte e políticas econômicas brasileiras até 2020

10h20-11h00	Palestra Armando Castelar - Professor de economia da FGV
-------------	--

Painel 3 - Desafios e necessidades dos usuários e operadores logísticos no setor ferroviário de carga e passageiros

11h00-11h30	Apresentação ANTT
11h30-12h00	Debatedores - GNT/GHI/CNA

12h00-12h00	Palestra dos candidatos à presidência da república do Brasil Aécio Neves e Eduardo Campos
-------------	--

12h00-14h00	Almoço Livre
-------------	--------------

Painel 4 - Papel do ENDES como financiador da indústria e do setor ferroviário de carga e passageiros

14h00-14h20	Apresentação ENDES
14h20-15h00	Debatedores - Indústria ferroviária e operadores de carga e passageiros

15h00-15h20	Coffee Break
-------------	--------------

Painel 5 - Perspectivas e possibilidades de investimentos no setor ferroviário de carga e passageiros

15h20-15h40	Apresentação presidente EPL
15h40-16h00	Debatedores - Odebrecht/ Andrade Gutierrez/ GCR/ INVEPAR/Tosco/GBTU

16h00	Palestra da presidente da república do Brasil - Dilma Rousseff
-------	--

17h00	Entrega da carta do setor ferroviário de carga e passageiros aos candidatos à presidência da república do Brasil
-------	--

18h00	Encerramento
-------	--------------

Mais informações: www.otmeditora.com.br/brasilnostrilhos | eventos@antf.org.br | (61) 3212-8906

Realização:



Patrocínio Platina:



Patrocínio Ouro:



Organização:



Revista oficial:



Patrocínio Bronze:



Apoio:



Apoio jurídico:



Truckvan desenvolve cozinha estúdio para Edu Guedes



A Truckvan, fabricante de unidades móveis, desenvolveu uma cozinha estúdio móvel para o chef Edu Guedes. A unidade possui sete metros de comprimento por 2,40 metros de largura e duas portas-palco, sendo uma delas com avanço lateral e outra com varanda para mesas e cadeiras, totalizando uma área útil de 40 m². Está equipada com fogão, forno, micro-ondas, geladeira, pia, banheiro, gerador de energia, climatização, iluminação, distribuição elétrica, armários, área de convivência, maleiros externos e outros acessórios. O revestimento do piso é em manta vinílica, o que facilita a limpeza e permite uma total assepsia do ambiente.

Este veículo foi exposto na 30ª Fispal Food Service, principal evento da América Latina no segmento de alimentação, realizado no final de junho em São Paulo.

Goodyear patrocina Expedição Atacama

A Goodyear do Brasil é a patrocinadora da Expedição Atacama 2014, uma viagem turística guiada pela equipe Soldier Adventures que percorrerá durante 20 dias mais de quatro mil quilômetros, saindo do Brasil, passando pela Argentina até o Chile no deserto do Atacama para depois retornar ao Brasil.

A equipe é composta por 28 aventureiros (casais com idade média de 40 anos) que serão distribuídos em 13 veículos, entre jipes e SUV's equipados com pneus Goodyear Wrangler MT/R com Kevlar, desenvolvido para enfrentar todos os desafios propiciados por diferentes terrenos e condições adversas que uma viagem como essa pode apresentar.

A viagem começou no dia 13



de junho, partindo de São Paulo rumo a Londrina e Foz do Iguaçu (Brasil), Corrientes (Argentina), Salta (Argentina), San Pedro de Atacama - Vale de La Luna (Chile). Serão seis dias até San Pedro de Atacama, onde os aventureiros ficam por quatro a cinco dias. Depois de chegarem ao Vale de La Luna, eles retornam ao Brasil.

"A cada lançamento e nova parceria, a Goodyear se supera e fica mais próxima de seus

consumidores finais. Para nós, é muito importante entender e entregar o que nosso cliente busca. Equipar carros para uma aventura como essa, mostra que podemos entregar atributos importantes como resistência, quilometragem, sustentabilidade e alta performance para todo e qualquer perfil de consumidor", afirma Vinicius Sá, gerente de marketing para pneus de passeio da Goodyear Brasil.

Aliança aumenta em 50% a frota própria de caminhões em Manaus

A Aliança Navegação e Logística aumentou em 50% a frota própria de caminhões em Manaus, passando a ter 15 cavalos mecânicos e 120 carretas para o atendimento local.

A transportadora é responsável por 33% das movimentações rodoviárias gerenciadas pela empresa na cidade amazônica. Em abril registrou mais de 1.600 transportes rodoviários, com uma média de 80 viagens por dia.

"Nosso crescimento está diretamente relacionado ao

aumento do volume da cabotagem da Aliança, que é líder neste segmento. O modal vem incrementando sua atuação anualmente na matriz de transporte nacional e queremos agregar ainda mais valor às operações transportando com qualidade e agilidade os contêineres das fábricas para o porto e do porto para os clientes", afirma Leonardo Silva, gerente da Aliança em Manaus.

Silva esclarece que desde 2002 a Aliança decidiu investir em uma frota própria de

cavalos mecânicos e carretas para suprir o mercado varejista e o polo industrial de Manaus com o transporte de produtos diversos, como o alimentício, higiene, limpeza, material de construção, eletroeletrônicos e resinas.

Segundo o gerente, o segmento de duas rodas foi o principal responsável pelo crescimento do volume da transportadora com uma representatividade de aproximadamente 45% do volume movimentado.



Scania inicia circuito semipesado

A Scania já deu início à terceira edição do Circuito Semipesado, que tem o objetivo de divulgar a linha de caminhões da categoria. O evento começou dia 24 de junho e vai até 5 de setembro em unidades do Ceasa, em algumas Casas Scania e em postos de combustível, num total de 11 etapas em várias cidades do País. A concessionária Brasileira de Lajeado (RS) foi escolhida para estreitar a ação.

A última rodada será no Posto Trevão, em Votuporanga (SP), de 2 a 5 de setembro sob coordenação da Casa Escandinávia. "O Circuito Semipesado 2014 chega para reforçar o quanto o produto Scania traz de benefícios à operação. Neste ano, aumentamos o alcance da ação para englobar o cenário de trabalho (unidades do Ceasa) e o ambiente onde o cliente compra o veículo, faz suas manutenções e adquire nossos

serviços (Casas Scania), além do test drive, que aproxima o motorista das qualidades práticas da linha", afirma Wagner Tillmann, gerente de negócios para caminhões semipesados da Scania no Brasil.

Na categoria semipesados a Scania registrou de janeiro a maio o emplacamento de 730 veículos, alta de 45,4% em relação às 502 unidades vendidas no mesmo período em 2013 e garantiu 4,1% de participação no período.

Dos 730 caminhões semipesados emplacados de janeiro a maio, 74,4% foram do modelo P 310 8x2. Segundo a Scania, este caminhão tem sido muito bem aceito pelo mercado em virtude das múltiplas aplicações nas quais pode ser utilizado, além de ter a maior capacidade volumétrica de carga da categoria (na opção de entre-eixos de 6.300mm de fábrica), com a maior área disponível para carregamento.

Bridgestone fecha acordo com Comitê Olímpico Internacional

A Bridgestone Corporation firmou um acordo com o Comitê Olímpico Internacional (COI) que a torna uma parceira olímpica TOP em todo o mundo durante os Jogos Olímpicos de 2024.

A relação da Bridgestone com os Jogos Olímpicos e o Movimento Olímpico inclui ativação em conexão com os Jogos Olímpicos Rio 2016. Além disso, foi concedido à Bridgestone os direitos de ativação de patrocínio no Brasil, Coreia, Japão e Estados Unidos durante 2016.

A partir de 2017, os direitos de ativação da Bridgestone se estenderão globalmente e incluirão os Jogos Olímpicos de Inverno de PyeongChang 2018, Jogos Olímpicos de Tóquio 2020 e os Jogos Olímpicos a serem realizados em 2022 e 2024 em cidades ainda a serem eleitas pelo COI. O acordo também inclui os direitos de ativação em quaisquer jogos Olímpicos da Juventude que possam ser realizados durante o período entre 2017 e 2024.

As categorias de produtos abrangidas pelo acordo de patrocínio da Bridgestone incluem: rolamentos de isolamento sísmico, que são usados para proteger estruturas de danos causados por terremotos; bicicletas não motorizadas e toda a variedade de pneus fabricados pela empresa, o que torna o pneu Bridgestone o Pneu Oficial dos Jogos Olímpicos.

TNT transporta os produtos da Ambev durante a Copa do Mundo

A TNT, transportadora de carga expressa, é a empresa responsável pelo transporte de todo o material de merchandising da Brahma e Budweiser, marcas de bebidas da Ambev, para a Copa do Mundo. Peças como bonés, camisetas e copos estão sendo distribuídas nas 12 cidades sede do jogos.

O grande desafio proposto pela Ambev foi apresentar uma estratégia de sucesso para atender a demanda e as dificuldades de um evento tão grandioso e importante para o

País. "Sabemos que o trabalho é grande, levando em consideração o espaço de tempo para entrega, as distâncias entre os locais de carga e descarga, além dos problemas logísticos do País, que tornam-se ainda maiores por conta do tráfego intenso que o próprio evento acarreta. Mas, estamos preparados", afirma Cristiano Koga, diretor corporativo da TNT.

A TNT possui unidades nas 12 cidades que recebem os jogos, o que agiliza as entregas e a comunicação. Para suprir a demanda, a TNT conta com

uma frota de 170 carretas e cerca de 150 pessoas estão envolvidas no processo.

Com sete mil funcionários e 2.500 veículos próprios, a TNT oferece transporte rodoviário e aéreo, doméstico e Internacional. Pelas divisões operacionais TNT Mercúrio, atinge mais de 5.000 municípios em todo o País. Por meio da TNT Express, alcança mais de 200 países e é a única que cobre seis países da América Latina (Argentina, Bolívia, Chile, Paraguai, Peru e Uruguai) no modal rodoviário.



Azul recebe o primeiro Airbus A330-200



A Azul Linhas Aéreas Brasileiras recebeu o primeiro Airbus A330-200, de um total de seis aviões adquiridos pela companhia para dar início às operações internacionais. A aeronave partiu de Lake Charles, nos Estados Unidos e pousou no Aeroporto Internacional de Confins, em Belo Horizonte no mês passado. Os outros cinco aviões deste modelo ainda serão incorporados à frota.

Em abril deste ano a Azul

anunciou o início de voos para os Estados Unidos a partir de 2015. Entretanto, a companhia está bastante engajada no objetivo de oferecer o novo serviço já em dezembro deste ano. "A intenção é dar aos nossos clientes a oportunidade de voar nas férias de fim de ano a bordo de nossas novas aeronaves", afirma Antonoaldo Neves, presidente da Azul.

Dentro de alguns meses, a companhia fará profundas alterações na configuração interna de seus A330-200, de maneira a estabelecer um novo padrão de conforto e inovação. As aeronaves receberão um pacote completo de melhorias, que incluirá total remodelagem interna em todas as cabines.

Além dos seis A330-200, a companhia incorporará à frota cinco modelos A350-900, os mais modernos jatos comerciais da atualidade, a partir de março de 2017.

Alstom fornecerá sistema de VLT turnkey para o Qatar

A Alstom fechou um contrato com a Qatar Railways Company (QRAIL) para fornecer um sistema de VLT turnkey para uma rede de quatro linhas em Lusail, no Qatar. Este negócio de cerca de 750 milhões de euros inclui opções para 32 VLTs adicionais.

O sistema deve entrar em operação comercial a partir de 2018. A rede de quatro linhas irá cruzar a cidade, cobrindo uma distância de 33 quilômetros, incluindo sete quilômetros subterrâneos e 37 estações.

Para a cidade de Lusail, a Alstom fornecerá o VLT Citadis de 32 metros de comprimento e piso totalmente rebaixado a fim de permitir acesso mais fácil a todos os passageiros. O sistema de VLT será totalmente integrado, incluindo desenho, fabricação, comissionamento



e serviço de 35 VLTs Citadis tramways, equipamentos de energia (subestações, catenárias e APS), sinalização e trilhos.

A cidade de Lusail, localizada ao norte de Doha, é a primeira a introduzir um sistema de VLT turnkey no Qatar. Lusail será o segundo sistema de VLT implementado nos países do Golfo pela Alstom com tecnologia APS. Adaptações técnicas foram feitas na solução APS para permitir uma operação sem catenárias em temperaturas extremas.

Total Express reforça estrutura para a Copa do Mundo

Diante da estimativa da Agência Nacional de Aviação Civil (Anac) de que mais de 600 mil turistas estrangeiros visitaram o Brasil no período da Copa do Mundo e cerca de 3 milhões de torcedores brasileiros se deslocaram entre as 12 cidades-sede para acompanhar os jogos, a Total Express controlada pela DGB, holding de logística e distribuição do Grupo Abril, preparou

um plano de contingência para possíveis imprevistos e tratamentos diferenciados para atender seus clientes.

"Entendemos que as regiões em torno dos estádios, nos dias de jogos, estarão mais movimentadas, por isso, vamos disponibilizar, conforme a necessidade, motociclistas para tornar mais ágeis as entregas. Além de antecipar em duas horas as coletas e as

entregas nessas áreas", afirma Vito Chiarella, CEO da Total Express. "Estamos nos antecipando, pois uma das preocupações são os gargalos nos aeroportos brasileiros. A demanda por encomendas nos períodos de realização de grandes eventos como a Copa do Mundo pouco aumenta, mas a alta quantidade de turistas e a alta procura por voos podem prejudicar as movimentações de cargas e

atrasar as entregas".

A Total Express movimentava mensalmente cerca de 1 milhão de entregas em todo o território nacional e tem como principais clientes as empresas de comércio eletrônico, entre elas, Walmart, Saraiva, B2W (Americanas, Submarino e Shoptime), Sephora, Magazine Luiza, Máquina de Vendas, Nova Pontocom (Casas Bahia, Extra e Ponto Frio) e Privália.

ADMINISTRAÇÃO DE FROTAS DE VEÍCULOS

GESTÃO DE FROTAS

em 16 horas
de treinamento

2014

Administrar transportes implica gerenciar com menores custos, consequentemente 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.

14 e 15 | Agosto | 2014



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 da frota
Frota própria x frota contratada

INFORMAÇÕES GERAIS

INCLUIDOS:

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.
e-mail:
cursoscorporativos@otmeditora.com.br

A AGENDA

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

O INSTRUCTOR



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 Transportes; coordenador do Sub-Comitê de Transportes (por Santos) 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



Transamérica Flat Congonhas
Rua Vieira de Moraes, 1960 - Campo Belo - São Paulo - SP
Preços promocionais para participantes OTM - Tel: (11) 5094-3377

Para mais informações ligue:

11-5096-8104

ou pelo e-mail:

cursoscorporativos@otmeditora.com.br

ORGANIZAÇÃO:



REALIZAÇÃO:



INFORMAÇÕES:

11-5096-8104
cursoscorporativos@otmeditora.com.br
Departamento de Eventos

Obras no trecho de serra da Rodovia dos Tamoios começam em novembro

Cinco empresas enviaram propostas para a concessão desta rodovia e os investimentos previstos somam R\$ 3,9 bilhões, incluindo R\$ 2,9 bilhões para a duplicação do trecho de serra

■ SONIA MOARES

DEPOIS DE CONCLUIR A DUPLICAÇÃO de 49 quilômetros do trecho de planalto da Rodovia dos Tamoios em janeiro deste ano, o governo do Estado de São Paulo deve começar em novembro as obras no trecho de serra, com previsão que sejam finalizadas em novembro de 2019.

Os investimentos previstos para esta rodovia somam R\$ 3,9 bilhões, sendo R\$ 2,9 bilhões somente na duplicação do trecho de serra e o restante de R\$ 1 bilhão será aplicado ao longo dos 30 anos do contrato de concessão.

A Agência de Transporte do Estado de São Paulo (Artesp) já recebeu cinco propostas para a concessão desta rodovia dos consórcios Galvão Engenharia, Queiroz Galvão, J&F Investimentos, Ecorodovias e Triunfo. Todos foram habilitados nesta primeira fase de credenciamento que avaliou as documentações de garantia de proposta.

A estimativa da Artesp é que a vencedora seja anunciada em dois meses. O critério de julgamento da licitação, segundo a Artesp, será o de menor valor de contraprestação anual, considerando o teto de R\$ 156.864.900 – valor a ser desembolsado pelo governo do Estado de São Paulo. O modelo de concessão adotado é de Parceria Público-Privada e o contrato será de 30 anos.

O vencedor da licitação da Tamoios executará a duplicação do trecho de serra da Tamoios (entre o km 60,45 e o km 82). Também terá a responsabilidade pelos serviços de operação, manutenção e conservação da rodovia dos trechos de planalto e

serra (do km 11,5 ao km 83,4) e dos contornos de Caraguatatuba e São Sebastião. A nova pista será no sentido litoral-planalto. Mas será reversível, podendo ter mão de direção invertida em caso de alta demanda de tráfego.

A duplicação do trecho de serra prevê 12,6 quilômetros de túneis e 2,5 quilômetros de viadutos. Devido a sua complexidade a obra vem sendo comparada à pista descendente da Rodovia dos Imigrantes.

Logo após a assinatura do contrato, prevista para novembro, devem iniciar obras complementares como a iluminação do trecho de serra. Já as obras de duplicação dependem da emissão da licença de instalação – processo que deve levar cerca de seis meses, e fica por conta da empresa vencedora da concorrência. A licença prévia do projeto já foi obtida pelo governo paulista.

A concessão patrocinada da Rodovia dos Tamoios prevê a implantação de três praças de pedágio, sendo duas no trecho de planalto (km 15,7 e km 56,6) e uma no contorno de Caraguatatuba. O valor da tarifa quilométrica de pista simples está estipulado em R\$ 0,077 (sete centavos por quilômetro). Já os trechos de pista dupla foram fixados em R\$ 0,108 (dez centavos por quilômetro).

Segundo a Artesp, só haverá cobrança a partir do segundo ano de contrato condicionada à conclusão dos serviços previstos no Programa Intensivo Inicial (PII) como a substituição de dispositivos de segurança avariados; operação tapa buraco; complementação e restauração da sinalização;

instalação de três bases do Serviço de Atendimento ao Usuário (provisórias); implantação do Centro de Controle Operacional da rodovia; iluminação do trecho de serra entre o km 64 e o km 80 e alargamento do acostamento de 10,2 metros para 14 metros em sete pontos da via.

A liberação da cobrança também está condicionada à conclusão de ao menos 6% das obras de duplicação do trecho de serra. Ou seja, só haverá cobrança neste pedágio a partir de dezembro de 2015, levando-se em consideração que o contrato seja assinado em novembro próximo e todo o trâmite de documentação e execução de obras estejam regulares.

NOVA TAMOIOS – Além das obras de ampliação, a concessão prevê algumas modernizações operacionais para melhorar ainda mais a segurança e agilizar as viagens pela Tamoios. A rodovia será totalmente monitorada por 209 câmeras de circuito fechado de TV o que agiliza o socorro médico e ações para melhorar a fluidez da via sempre que necessário. Os motoristas também passarão a contar com uma estação de rádio dedicada exclusivamente para transmitir boletins com informações sobre as condições operacionais e de tráfego da rodovia – item inédito na malha estadual paulista. Além disso, serão instalados telefones de emergência (callbox) a cada quilômetro de pista para os usuários se comunicarem com as equipes do Centro de Controle Operacional da concessionária em caso de eventualidades. ■

ANPTrilhos, uma associação tão grande quanto o Brasil.

Com investimentos previstos em R\$ 100 bilhões e transportando cerca de 8,5 milhões de passageiros por dia, estamos trabalhando em prol da mobilidade de todos os brasileiros.

A Associação Nacional dos Transportadores de Passageiros sobre Trilhos é uma associação civil, sem fins lucrativos e de âmbito nacional. Com sede na cidade de Brasília/DF, foi criada para dar vazão ao objetivo do setor metroferroviário em promover o desenvolvimento e o aprimoramento do transporte de passageiros sobre trilhos no país.



**A união do sistema
metroferroviário nacional
em nome da mobilidade.**



 twitter.com/enp trilhos
 www.facebook.com/enp trilhos

enp trilhos.org.br

CUSTOS OPERACIONAIS

VEÍCULO	VW		
MODELO/CARROCERIA	GOL CITY TREND FLEX 1.0 8V 4P		
QUILÔMETROS RODADOS	5.000		
CÁLCULO DOS CUSTOS FIXOS	Valor		Part.
	R\$	R\$/km	%
Depreciação operacional	165,54	0,0331	3,1
Remuneração do capital	246,16	0,0492	4,6
Salário do motorista	2.559,14	0,5118	47,4
Licenciamento e seguro obrigatório	117,22	0,0234	2,2
Seguro facultativo	163,88	0,0328	3,0
Despesas administrativas	256,90	0,0514	4,8
Subtotal custos fixos	3.508,84	0,7018	65,0
CÁLCULO DOS CUSTOS VARIÁVEIS			
Combustível	1.245,00	0,2490	23,1
Pneus, câmaras e recapagens	189,29	0,0379	3,5
Manutenção (peças e mão de obra)	213,51	0,0427	4,0
Lubrificante do motor	56,00	0,0112	1,0
Lubrificante da transmissão	9,00	0,0018	0,2
Lavagem e lubrificação	173,33	0,0347	3,2
Subtotal custos variáveis	1.886,13	0,3772	35,0
CUSTO TOTAL (mensal e por km rodado)	5.394,96	1,0790	100,0

VEÍCULO	M. BENZ SPRINTER 415 VAN		
MODELO/CARROCERIA	2.2 STD		
QUILÔMETROS RODADOS	6.000		
CÁLCULO DOS CUSTOS FIXOS	Valor		Part.
	R\$	R\$/km	%
Depreciação operacional	803,75	0,1340	8,6
Remuneração do capital	1.027,52	0,1713	11,0
Salário do motorista	2.559,14	0,4265	27,4
Licenciamento e seguro obrigatório	229,41	0,0382	2,5
Seguro facultativo	514,58	0,0858	5,5
Despesas administrativas	444,36	0,0741	4,8
Subtotal custos fixos	5.578,76	0,9298	59,8
CÁLCULO DOS CUSTOS VARIÁVEIS			
Combustível	2.310,46	0,3851	24,8
Pneus, câmaras e recapagens	284,31	0,0474	3,0
Manutenção (peças e mão de obra)	666,90	0,1112	7,1
Lubrificante do motor	163,20	0,0272	1,7
Lubrificante da transmissão	7,92	0,0013	0,1
Lavagem e lubrificação	320,00	0,0533	3,4
Subtotal custos variáveis	3.752,79	0,6255	40,2
CUSTO TOTAL (mensal e por km rodado)	9.331,55	1,5553	100,0

VEÍCULO	FORD		
MODELO/CARROCERIA	CARGO 816 E TURBO BAU		
QUILÔMETROS RODADOS	8.000		
CÁLCULO DOS CUSTOS FIXOS	Valor		Part.
	R\$	R\$/km	%
Depreciação operacional	561,56	0,0702	4,6
Remuneração do capital	1.195,80	0,1495	9,8
Salário do motorista	3.534,24	0,4418	29,0
Licenciamento e seguro obrigatório	196,88	0,0246	1,6
Seguro facultativo	670,11	0,0838	5,5
Despesas administrativas	581,28	0,0727	4,8
Subtotal custos fixos	6.739,89	0,8425	55,2
CÁLCULO DOS CUSTOS VARIÁVEIS			
Combustível	3.337,33	0,4172	27,3
Pneus, câmaras e recapagens	456,00	0,0570	3,7
Manutenção (peças e mão de obra)	1.109,15	0,1386	9,1
Lubrificante do motor	268,80	0,0336	2,2
Lubrificante da transmissão	18,48	0,0023	0,2
Lavagem e lubrificação	277,33	0,0347	2,3
Subtotal custos variáveis	5.467,10	0,6834	44,8
CUSTO TOTAL (mensal e por km rodado)	12.206,98	1,5259	100,0

VEÍCULO	VW		
MODELO/CARROCERIA	15-190 E WORKER 4X2 BAU		
QUILÔMETROS RODADOS	9.000		
CÁLCULO DOS CUSTOS FIXOS	Valor		Part.
	R\$	R\$/km	%
Depreciação operacional	852,16	0,0947	5,3
Remuneração do capital	1.428,84	0,1588	8,9
Salário do motorista	3.534,24	0,3927	22,1
Licenciamento e seguro obrigatório	252,19	0,0280	1,6
Seguro facultativo	883,98	0,0982	5,5
Despesas administrativas	762,40	0,0847	4,8
Subtotal custos fixos	7.713,80	0,8571	48,2
CÁLCULO DOS CUSTOS VARIÁVEIS			
Combustível	4.693,13	0,5215	29,3
Pneus, câmaras e recapagens	782,72	0,0870	4,9
Manutenção (peças e mão de obra)	1.514,35	0,1683	9,5
Lubrificante do motor	472,32	0,0525	3,0
Lubrificante da transmissão	54,00	0,0060	0,4
Lavagem e lubrificação	780,00	0,0867	5,7
Subtotal custos variáveis	8.296,51	0,9218	51,8
CUSTO TOTAL (mensal e por km rodado)	16.010,31	1,7789	100,0

VEÍCULO	MERCEDES-BENZ		
MODELO/CARROCERIA	MBB 1729 4X2 CS		
QUILÔMETROS RODADOS	10000		
CÁLCULO DOS CUSTOS FIXOS	Valor		Part.
	R\$	R\$/km	%
Depreciação operacional	938,81	0,0939	4,7
Remuneração do capital	1.790,77	0,1791	8,9
Salário do motorista	3.534,24	0,3534	17,5
Licenciamento e seguro obrigatório	302,29	0,0302	1,5
Seguro facultativo	1.077,71	0,1078	5,3
Despesas administrativas	961,20	0,0961	4,8
Subtotal custos fixos	8.605,03	0,8605	42,6
CÁLCULO DOS CUSTOS VARIÁVEIS			
Combustível	7.151,43	0,7151	35,4
Pneus, câmaras e recapagens	833,71	0,0834	4,1
Manutenção (peças e mão de obra)	1.962,18	0,1962	9,7
Lubrificante do motor	521,60	0,0522	2,6
Lubrificante da transmissão	78,00	0,0078	0,4
Lavagem e lubrificação	1.033,33	0,1033	5,1
Subtotal custos variáveis	11.580,26	1,1580	57,4
CUSTO TOTAL (mensal e por km rodado)	20.185,29	2,0185	100,0

VEÍCULO	IVECO		
MODELO/CARROCERIA	EUROCARGO TECTOR 170 E 22 BAU		
QUILÔMETROS RODADOS	12000		
CÁLCULO DOS CUSTOS FIXOS	Valor		Part.
	R\$	R\$/km	%
Depreciação operacional	919,23	0,0766	4,2
Remuneração do capital	1.544,01	0,1287	7,1
Salário do motorista	3.534,24	0,2945	16,2
Licenciamento e seguro obrigatório	270,62	0,0226	1,2
Seguro facultativo	790,53	0,0659	3,6
Despesas administrativas	1.036,37	0,0864	4,8
Subtotal custos fixos	8.095,00	0,6746	37,2
CÁLCULO DOS CUSTOS VARIÁVEIS			
Combustível	8.581,71	0,7151	39,4
Pneus, câmaras e recapagens	988,36	0,0824	4,5
Manutenção (peças e mão de obra)	2.134,44	0,1779	9,8
Lubrificante do motor	691,20	0,0576	3,2
Lubrificante da transmissão	33,12	0,0028	0,2
Lavagem e lubrificação	1.240,00	0,1033	5,7
Subtotal custos variáveis	13.668,83	1,1391	62,8
CUSTO TOTAL (mensal e por km rodado)	21.763,84	1,8137	100,0

VEÍCULO	IVECO		
MODELO/CARROCERIA	STRALIS HD 570 5 6X2 42TON		
QUILÔMETROS RODADOS	12.000		
CÁLCULO DOS CUSTOS FIXOS	Valor		Part.
	R\$	R\$/km	%
Depreciação operacional	1.259,27	0,1049	5,3
Remuneração do capital	1.913,63	0,1595	8,1
Salário do motorista	1.864,63	0,1554	7,9
Licenciamento e seguro obrigatório	338,58	0,0282	1,4
Seguro facultativo	714,00	0,0595	3,0
Despesas administrativas	1.125,43	0,0938	4,8
Subtotal custos fixos	7.215,53	0,6013	30,5
CÁLCULO DOS CUSTOS VARIÁVEIS			
Combustível	10.727,14	0,8939	45,4
Pneus, câmaras e recapagens	1.596,00	0,1330	6,8
Manutenção (peças e mão de obra)	1.814,40	0,1512	7,7
Lubrificante do motor	1.228,80	0,1024	5,2
Lubrificante da transmissão	52,20	0,0044	0,2
Lavagem e lubrificação	1.000,00	0,0833	4,2
Subtotal custos variáveis	16.418,54	1,3682	69,5
CUSTO TOTAL (mensal e por km rodado)	23.634,08	1,9695	100,0

VEÍCULO	VOLVO		
MODELO/CARROCERIA	FH 460 4X2 GLOBETROTTER		
QUILÔMETROS RODADOS	15.000		
CÁLCULO DOS CUSTOS FIXOS	Valor		Part.
	R\$	R\$/km	%
Depreciação operacional	1.562,82	0,1042	5,0
Remuneração do capital	2.814,59	0,1876	8,9
Salário do motorista	1.934,28	0,1290	6,1
Licenciamento e seguro obrigatório	464,04	0,0309	1,7
Seguro facultativo	998,39	0,0666	3,2
Despesas administrativas	1.499,84	0,1000	4,8
Subtotal custos fixos	9.273,97	0,6183	29,4
CÁLCULO DOS CUSTOS VARIÁVEIS			
Combustível	14.440,38	0,9627	45,8
Pneus, câmaras e recapagens	1.348,43	0,0899	4,3
Manutenção (peças e mão de obra)	3.329,93	0,2220	10,6
Lubrificante do motor	1.728,00	0,1152	5,5
Lubrificante da transmissão	126,00	0,0084	0,4
Lavagem e lubrificação	1.250,00	0,0833	4,0
Subtotal custos variáveis	22.222,75	1,4815	70,6
CUSTO TOTAL (mensal e por km rodado)	31.496,72	2,0998	100,0

Rede PitStop chega aos cinco anos com 1.000 pontos de venda

Modelo de negócio com franquia livre representa 15% dos resultados da Distribuidora Automotiva e a meta da empresa é ampliar para 1.100 a quantidade de lojas padronizadas até o final deste ano

WESONIA MOARES

A REDE PITSTOP, DIVISÃO DE NEGÓCIOS da Distribuidora Automotiva, completa cinco anos de atividades no mercado brasileiro com 1.000 pontos de venda, entre lojas de autopeças, retíficas de motores e oficinas mecânicas, instalados em 16 estados e mais de 370 cidades, sendo 33 lojas na Grande São Paulo. "É um modelo de negócio com franquia livre no qual as empresas não são obrigadas a comprar os nossos produtos", afirma Sérgio Comolatti, presidente do Grupo Comolatti.

Para fazer parte da rede PitStop o empresário pode escolher pelo pagamento de R\$ 20 mil a R\$ 25 mil em compras de peças ou pagar R\$ 2 mil por mês de taxa de franquia. O gasto com a conversão do estabelecimento, que inclui a mudança do layout e a montagem, varia de R\$ 2,3 mil a R\$ 10 mil, dependendo do tamanho das lojas que têm em média 200 metros quadrados. "Estamos qualificando o empresário para ele deixar de ser dono de loja e passar a ser um empresário do setor automotivo", afirma Rodrigo Carneiro, diretor comercial da Distribuidora Automotiva.

Ao integrar a rede PitStop, os membros passam a contar com vários serviços exclusivos, voltados a transformar a empresa em um estabelecimento diferenciado dos concorrentes. Os benefícios são estruturados para locais que trabalham tanto com a linha de veículos leves (automóveis, picapes, vans e utilitários), classificados no conceito Eurogarage, como com a de pesados (caminhões, micro-ônibus, ônibus e veículos de



Sérgio Comolatti: uma das vantagens para o associado da rede é a facilidade para obter empréstimos com taxas menores

carga), incluídos no conceito TopTruck.

VANTAGENS – Além da fachada padronizada e de um novo layout da loja, a grande transformação para o empresário, segundo Carneiro, está na gestão mais eficaz do estoque, na gestão financeira do seu negócio e na gestão de pessoas. "Uma das vantagens para o associado da rede PitStop é a facilidade para obter empréstimo com taxa de juros menores, pois a rede consegue fazer parceria com grandes instituições que oferecem taxas mais acessíveis para o financiamento do capital de giro, do cartão de crédito e de recebíveis", diz o presidente do Grupo Comolatti.

A rede PitStop foi a primeira a adotar no mercado automotivo brasileiro o modelo associativista, um conceito utilizado pelo Groupauto International, grupo de origem europeia que reúne distribuidores de autopeças, varejistas e oficinas em mais de 45 países na Europa e na América Latina. Este modelo de negócio foi trazido ao Brasil em 2009 com o objetivo de fortalecer o mercado independente de reposição de autopeças. "A decisão de criar esta rede foi para auxiliar os profissionais a administrar melhor o seu negócio, pois são pessoas que cresceram, mas não tinham condições para enfrentar a concorrência da rede de montadoras", afirma o presidente do Grupo Comolatti.

Atualmente a rede PitStop representa 15% dos resultados da Distribuidora Automotiva e a meta é ampliar este modelo de negócio no Brasil para 1.100 pontos de venda até o final deste ano. "Hoje somos a 11ª rede de franquia no Brasil entre os 45 países que o Groupauto está presente. Com as 1.000 lojas somos o quinto colocado por país e o primeiro no mundo em veículos pesados", afirma Sérgio Comolatti.

Para a manutenção da rede PitStop, a Distribuidora Automotiva mantém 43 profissionais dedicados a esse tipo de trabalho. "São três coordenadores, dois consultores de expansão, 27 consultores de campo de operação, três consultores de campo de oficina e sete pessoas da área administrativas e de estatística, além de um diretor exclusivo para a atividade", explica Comolatti. ■

Bosch Diesel Center

Seu especialista em sistemas eletrônicos diesel.



Oferecemos a melhor solução para reparo dos sistemas diesel, em especial, os modernos sistemas eletrônicos Common Rail. Só uma oficina Bosch Diesel Center oferece:

- Equipamentos de última geração
- Garantia dos sistemas eletrônicos diesel
- Profissionais treinados e preparados pela Bosch
- Única rede de reparação de injetores Common Rail



www.boschdieselcenter.com.br

Faça revisões em seu veículo regularmente.

Siga pela estrada dos melhores resultados.

A Scania compreende os seus negócios de forma integral, oferecendo as melhores soluções para a expansão das suas atividades. Com conforto, economia de combustível e maior desempenho, os Caminhões Rodoviários Scania entregam os melhores resultados, por todas as estradas do Brasil.

Faz diferença ser Scania.



Respeite os limites de velocidade.

LEON COX



Programas de Manutenção.

Para assegurar o melhor retorno sobre o seu investimento, a Scania oferece soluções completas de manutenção para cada veículo e operação.



Scania Ecocruize.

Piloto automático inteligente que utiliza o peso do caminhão a favor da economia de combustível.



Scania Banco.

Com você a cada conquista. Faça o financiamento e o seguro de seus veículos com a garantia de uma marca de confiança.



SCANIA